SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 10 y 14 minutos)

La Comisión de Hacienda de la Cámara de Senadores le da la bienvenida a la delegación de Azucarlito, integrada por el contador Raúl Cancelo y el señor Alfonso Ferrés, a quienes concede el uso de la palabra.

SEÑOR CANCELO.- Señor Presidente: en primer lugar, les agradecemos la invitación que nos hicieron llegar para tratar un tema que realmente interesa a nuestra empresa. La invitación llegó cursada al señor Presidente de Azucarlito LITORAL SOCIEDAD ANÓNIMA, ingeniero Carlos Fraschini, quien lamentablemente no pudo concurrir porque se encuentra negociando con empresas armadoras extranjeras los fletes marítimos de la próxima exportación de frutas frescas. Quiero aclarar que Azucitrus es el primer exportador del sector citrícola y tiene una participación activa de la herramienta comercial de URUDOR.

En segundo término, quisiera presentarme. Mi nombre es Raúl Cancelo y soy Director Gerente de la empresa, al igual que quien me acompaña, el señor Alfonso Ferrés. Azucarlito tiene cuatro Directores y su Directorio tiene la misma estructura que Azucitrus S. A., que es la subsidiaria de Azucarlito y que encaró el proyecto de desarrollo agroindustrial citrícola a partir del año 1978.

Nuestra posición con respecto al motivo de la visita se supone que representa la de la empresa con respecto al proyecto de ley que ha elevado el Poder Ejecutivo al Parlamento relacionado con el Fondo de Reconversión para el sector azucarero.

El proyecto de ley es muy concreto, así como lo es nuestra posición. Por ese motivo, en esta primera etapa, pretendemos hacer la presentación de nuestra empresa para que los señores Senadores sepan, en forma breve, qué es Azucarlito. Luego, brindaremos nuestra posición concreta sobre el tema.

Azucarlito se inició en 1943, cuando se creó la sociedad anónima con el objeto de instalar un ingenio remolachero. Se optó por las plantaciones de remolacha azucarera por ser un cultivo de características hortícolas que iba a dar más ocupación que la caña. Entonces, la empresa, que se creó en base a un espíritu fundacional de dar soluciones de empleo a una región que carecía de ocupación, optó por la remolacha azucarera. La firma comenzó a funcionar en 1950 con una capacidad de molienda diaria de 600 toneladas. En la medida en que se fueron generando recursos, se hicieron las sucesivas ampliaciones, buscando la forma de que la empresa no tuviera capacidad instalada ociosa, sino mejor eficiencia y pudiera generar los recursos que demandaban las nuevas inversiones. Fue así que Azucarlito se inició, reitero, en 1950, con una capacidad de molienda de 600 toneladas por día. En los años 1956 y 1957, duplicó su producción y llegó a 1.200 toneladas. En los años 1965 y 1966, la capacidad de molienda llegó a 2.200 toneladas. En los años 1969 y 1970, luego de la política implementada por el Gobierno para el autoabastecimiento nacional, se hizo la última ampliación del ingenio y se llevó la capacidad de molienda a 3.000 toneladas diarias. Con esa ampliación final, ya se saturaban las posibilidades de desarrollo del sector azucarero, motivo por el cual la empresa, en ese período, siguió haciéndose cargo de las obligaciones que había contraído para financiarlo. Durante todo este período la empresa nunca distribuyó un dividendo a sus accionistas y siempre reinvirtió lo que generó.

A fines de 1978, cuando ya se percibía que no había mucho futuro para el sector azucarero, habida cuenta de que se anticipaba que la economía se tenía que abrir, la empresa resolvió incorporar otra actividad que diera una ocupación agroindustrial, como tenía Azucarlito y que tendiera a generar fuentes de trabajo.

Fue así que se pensó en una actividad, se buscaron distintos objetivos y, finalmente, se optó por la actividad citrícola. En el mes de junio de 1978, reitero, se inició la actividad agroindustrial citrícola, comprando las primeras fracciones de campo en la zona de Tres Bocas de Cerro Chato. En ese caso, se reinvirtieron los fondos que estaba generando el sector azucarero.

Cuando en 1991 se firmó el Tratado de Asunción y se estableció que en un período de tres años íbamos a tener una zona de libre comercio, se entendió que no tenía sentido seguir trabajando con un régimen de protección en el CTI. Por ese motivo, se llegó a un arreglo con los productores remolacheros de aquel entonces y la empresa se hizo cargo de todas sus deudas correspondientes al desarrollo de su actividad remolachera. En función de ese acuerdo, repito, se puso fin a la actividad agroindustrial remolachera al finalizar la zafra 1991 – 1992 y la empresa se comprometió a asumir las deudas para que los agricultores pudieran tener la posibilidad de iniciar su proceso de reconversión sin esa pesada carga.

En ese momento, a su vez, Azucarlito se acoge a la estrategia de reconversión implementada por el Gobierno de aquel entonces y, sin ningún tipo de problemas con el personal de fábrica y el de campo, la empresa pone fin a un actividad agroindustrial después de 42 años de trabajo ininterrumpido en el sector azucarero. Es así que se inicia la primera etapa de reconversión y, de acuerdo a la distribución de las ventas que se hacían, no podíamos tener una expectativa de apoyo a las reconversiones dado el endeudamiento que tenía el sector y a la escasa participación que se le daba a Azucarlito en las ventas de azúcar en el mercado interno. De esta forma, el 30 de abril de 1996, la empresa culminó su primera etapa de saneamiento, tal como lo había proyectado con el Gobierno de ese entonces. Luego de terminada esa primera etapa de saneamiento, nos llamó la atención el hecho de recibir una serie de críticas cuando Azucarlito se hizo cargo de todas las deudas y no apoyó a ningún emprendimiento de reconversión. Eso permitió que los agricultores quedaran con sus líneas de crédito abiertas en el Banco de la República y que se terminara una actividad agroindustrial remolachera que no generó ni un solo quebranto para esa Institución a lo largo de 42 años de trabajo, tanto a nivel de crédito rural como industrial. Eso nos dejó iniciar la segunda etapa y mantener la actividad citrícola. Azucarlito, preocupado por su crédito, pudo continuar la etapa importando azúcar crudo, manteniendo su línea de crédito y ahorrando las obligaciones que había contraído. El principal activo que tuvo y que hoy tiene Azucarlito es su responsabilidad de poder conseguir créditos frente a terceros.

En 1996, iniciamos la segunda etapa con los apoyos a las reconversiones. En esa etapa, corresponde destacar la participación activa que tuvo la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, a la que le presentamos nuestros programas de reconversión en función de la distribución de las ventas que se hacían en el mercado interno. A Azucarlito le tocaba una tercera parte de las ventas lo que

significa que cada tres toneladas, una la vendía Azucarlito y dos CALNU. Eso limitaba, en forma significativa, nuestro apoyo a los emprendimientos de reconversión. En función de esa situación, y teniendo en cuenta los números proyectados, la Oficina de Planeamiento y Presupuesto nos planteó que deberíamos aportar a los emprendimientos de reconversión de los agricultores, un máximo de U$S 150.000 y, el resto, lo podíamos dedicar a la reconversión de Azucitrus, industria ésta a la que veíamos como la que iba a dar mayor ocupación. Buscar soluciones para pequeños productores remolacheros hubiera demandado una inversión importante en otras actividades que le dieran escala de producción, motivo por el cual nosotros justificamos que preferiríamos privilegiar el mantenimiento de una fuente de trabajo que daba ocupación.

Para que tengan una idea, hoy Azucitrus está facturando lo que antes facturaba Azucarlito en épocas de su actividad agroindustrial remolachera. Azucarlito pasó de una actividad protegida, con producciones exclusivamente para el mercado interno, a una actividad sin ningún tipo de protección volcada netamente al exportador. En la actualidad, Azucitrus en los períodos de cosecha da una ocupación cercana a las dos mil personas. En su momento, cuando Azucitrus no podía apoyar más a su diversificación, logró interesar a la Corporación Financiera Internacional que en el año 1985, que después del golpe de la "tablita" en 1982, nos dieron una colaboración para poder financiar el emprendimiento de la parte agrícola. La Corporación se interesó por el proyecto y lo consideró modelo a escala mundial por tres razones. En primer lugar, porque era un proyecto netamente exportador. En segundo término, por la radicación de la mano de obra en el medio rural y, por último, por su contribución a la ecología. El primer punto está dado por el nivel de las exportaciones que tiene Azucitrus, prácticamente el 95% de las producciones tienen como destino el mercado exterior.

La radicación de la mano de obra en el sector rural, está constatada a través del pueblo Don Alberto Gallinal, donde hoy existen más de 200 viviendas en un lugar donde no había absolutamente nada. Este predio fue donado por Azucitrus. Asimismo, cabe destacar que también se desarrolló el pueblo de Cerro Chato que ya existía, pero ha mejorado fruto del trabajo de la citricultura en el medio rural.

La contribución a la ecología está dada por la sistematización de las tierras que se trabajaron con terrazas como forma de controlar la erosión.

En función de la evaluación realizada por la IFC, ésta no solamente participó con aportes para la financiación de la parte agrícola, sino también con capital de riesgo. Tal es así que hoy la distribución del capital accionario de Azucitrus se divide en 88% de Azucarlito y 12% de la IFC.

Estamos en la segunda etapa de los apoyos a la reconversión, dada sobre la base de los lineamientos de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto y a su control que venía haciendo a través de los certificados de necesidad que otorgaba el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. Durante ese período tuvimos el control permanente y Azucarlito, acostumbrado a una manera de actuar, siempre mostró su forma de pensar y los números que se estaban manejando. Posiblemente, la única equivocación que tuvo en este período fue como consecuencia de los importes que iba a generar el Fondo de Reconversión. El beneficio fiscal estaba determinado por las exoneraciones que se daban por las importaciones de azúcar crudo destinado al consumo. Lo que se vendía en la industria, no hacía aportes al Fondo de Reconversión.

El Ejercicio económico cerrado al 30 de abril de 2000, es decir en el período comprendido desde el 1º de mayo de 1999 al 30 de abril de 2000, la empresa obtuvo una generación del orden de los U$S 96.000 y lo que hubiese correspondido aportar al Fondo de Reconversión estaba dado en el orden de U$S 1:300.000. ¿Qué fue lo que sucedió? En estos últimos años al bajar las ventas al consumo, parte de lo que generaba al beneficio fiscal, lo consumía la empresa en sus costos fijos anuales. En el período considerado en los últimos cinco años –esta es la única diferencia que se encontró en la estrategia de reconversión del sector azucarero- en el caso de Azucarlito, desde el 1º de mayo de 1995 hasta el 30 de abril de 2000, la empresa generó U$S 1:758.000 y el beneficio fiscal representó U$S 1:700.000. Quiere decir que la empresa en su actividad con los costos fijos anuales, luego de trabajar aproximadamente 75 a 80 días en el año, para atender su cuotaparte en el mercado interno, absorbió U$S 5:000.000 de beneficio fiscal para su costo fijo anual.

Hago este planteo porque hemos sentido críticas duras respecto al Fondo de Reconversión anterior y nosotros pensamos que la única observación que le podemos hacer a ese período fue lo anteriormente expuesto.

En el caso de Azucarlito están muy detallados los aportes que hizo a los distintos emprendimientos. Al no generar lo que nosotros aportábamos al Fondo de Reconversión, no tuvimos otra alternativa que pedirlo prestado y lo estamos debiendo. En definitiva, la mayor parte de los aportes que hicimos a Azucitrus, hoy la empresa lo está debiendo al sistema financiero.

En determinado momento, cuando la Oficina de Planeamiento y Presupuesto nos hizo la distribución de las ventas en una tercera parte para el consumo y dos terceras partes para CALNU, nos obligaron a atender más a la industria y menos al consumo. En números reales esto significa 2.667 toneladas más a la industria que nos lo restaban del consumo, con lo cual Azucarlito en lugar de atender el 33% de las ventas al consumo, solamente le permitían atender un 28%. Esto significaba una diferencia de valores entre la industria y el consumo en estos últimos años en el orden de los U$S 500.000. Ante este planteo de Azucarlito en la Oficina de Planeamiento y Presupuesto, se nos contestó que nos liberaban de apoyar otros emprendimientos de reconversión y nos indicaron que nos limitáramos a apoyar solamente la actividad citrícola. No obstante ello, Azucarlito siguió dando apoyo hasta la terminación del emprendimiento que se hizo en la Facultad de Agronomía. Allí, en la búsqueda de una solución para sus pequeños productores remolacheros Azucarlito apoyó la unidad de producción intensiva de carne tratando de encontrar una solución para los pequeños productores con áreas reducidas de 140 ó 150 hectáreas. El emprendimiento llevado adelante con la Facultad de Agronomía se ha mantenido durante este año y, precisamente, la última jornada de evaluación y difusión se hará en el próximo mes de junio.

Una vez aclarado qué fue Azucarlito, qué representa actualmente y qué es Azucitrus, corresponde dar nuestra posición con respecto al proyecto de ley enviado al Parlamento por el Poder Ejecutivo.

Nuestra empresa no tuvo ni tiene ningún problema con respecto a esta iniciativa. Así como estuvimos muy cómodos en el proceso anterior cuando se creo un fondo de reconversión que era muy limitado y de acuerdo al que nos manejamos con total austeridad. Digo esto porque la empresa al cesar su actividad en el área remolachera, en el año 1992 ya venía realizando una economía de guerra en sus gastos y lo ha seguido haciendo hasta nuestros días. Para tratar de mantener la actividad refinadora y la ocupación

de nuestra gente, la empresa realizó un esfuerzo tremendo buscando distintas alternativas para poner el azúcar que la empresa refinaba en Paysandú a los menores costos posibles. Por ese motivo, trajimos azúcar de Tucumán en camiones, de Brasil, cargada en los puertos de Maceió, Recife y Santos y trasladada por vía marítima y de San Pablo, trasladada en camiones. Asimismo, realizamos un acuerdo con la compañía Sul Atlántica en conjunción con AFE, así como también hicimos una experiencia trayendo azúcar en barcaza desde Mato Grosso do Sul. La primera de ellas la hicimos en el año 1999; luego, una vez que el Río Uruguay vuelve a su normalidad porque el puerto de Paysandú había estado permanentemente bajo agua desde octubre de 1997 hasta mayo de 1998, se realizó un acuerdo con la usina de Mato Grosso do Sul y trajimos dos barcazas a través de la hidrovía con total éxito. Por este motivo, desde entonces estamos tratando de hacer todos los embarques vía transporte fluvial proveniente de Mato Grosso do Sul ya que tiene un costo que significa la tercera parte del transporte carretero.

Como dije, nuestra empresa durante ese período hizo una economía de guerra y la sigue manteniendo tratando de tener en actividad a nuestra empresa como refinadora. Cuando se plantea un nuevo fondo de reconversión y analizamos el proyecto que elevó el Poder Ejecutivo al Parlamento, no encontramos ningún problema frente a lo que se está planteando. Lo único que pretendemos es que haya reglas claras de juego y que se tenga en cuenta que en Paysandú también pueden haber proyectos de reconversión viables y que ofrezcan soluciones de empleo; hay que tener en cuenta que se trata de una región donde se está sufriendo bastante. Insisto en que no tenemos ningún problema en aceptar estas reglas de juego y estamos de acuerdo conque, sobre la base de los compromisos que tenía Uruguay con la OMC, se tuvo que terminar con los precios mínimos de exportación. De todas maneras, esperamos que dentro de los acuerdos se pueda encontrar una solución para mejorar este 35% a través de un valor de aduana que, incluso, evite subfacturación y una competitividad desigual. Es más; no tuvimos ni tenemos problemas en cuanto a que los industriales que consumen azúcar puedan realizar sus importaciones. Estamos tratando de darles precios competitivos porque somos conscientes de que ellos elaboran productos que compiten con otros importados sin ningún tipo de gravamen. Y, si no les dábamos buenos precios, los íbamos a perder como clientes. Por este motivo, no tenemos problemas en cuanto a esta liberación y estamos buscando fórmulas para seguir atendiéndolos y que, a su vez, a través de la refinación de azúcares crudos producidos en la región podamos mantener la ocupación en Paysandú.

Sabemos, también, que las nuevas reglas de juego van a traer aparejado un precio de venta del azúcar al consumo. De todas maneras, queremos establecer que los precios que tenemos hoy al consumo están vigentes desde agosto de 1998, motivo por el cual a través de un período que va desde ese momento a la fecha, dichos precios prácticamente han bajado entre U$S 80 y U$S 90. Esto ha significado un sacrificio tanto para Azucarlito como para CALNU .

(Ocupa la Presidencia el señor Senador Jorge Larrañaga)

- Por tanto, estamos de acuerdo con lo que plantea el Poder Ejecutivo y lo único que nos preocupa es que se tengan presentes y que se apoyen, con cargo al fondo de reconversión, proyectos que sean viables y que den ocupación en nuestra zona de Paysandú.

Esto es todo, muchas gracias.

SEÑOR COURIEL.- En la parte final de su exposición, el contador Cancelo hace referencia a una competitividad desigual en este asunto y dejó constancia de que había problemas en lo relativo al 35% y de que habría un problema de subfacturación. Me gustaría que hiciera una aclaración en cuanto a estos puntos. Por otro lado, quisiera que el señor contador Cancelo realizara un comentario sobre chances y posibilidades de reconversión en la producción primaria en la que antes se utilizaba la remolacha.

Aclaro que entendí muy bien la reconversión de Azucarlito y Azucitrus que, según lo expresado, se ha dado con mucho éxito. De todas maneras, me gustaría saber qué ha pasado en otros rubros en términos de reconversión y cuál es la evaluación que ustedes han realizado, sobre todo mirando hacia el futuro en momentos en que se está creando un fondo con ese objetivo.

SEÑOR CANCELO.- Con respecto a nuestra preocupación sobre las importaciones de azúcar blanco, debo decir que ellas radican fundamentalmente con las usinas de San Pablo.

En función de un contacto que hizo el Ministro de Industria y Energía con la Unión de las Industrias Agropecuarias del Estado de San Pablo, tuvimos una reunión el pasado mes de marzo tratando de tomar contacto frente a una propuesta de apoyo a emprendimientos agroindustriales e industriales. Fuimos pensando que podíamos encontrar dentro de ese grupo, que representa el 70% de la producción de azúcar del Estado de San Pablo, algún apoyo o la realización de algún emprendimiento en conjunto –ya sea agroindustrial o industrial- y nos encontramos con que el único interés que tienen es el de vender azúcar. Por este motivo, somos conscientes de que es un mercado muy pequeño frente a un productor tan grande como el Estado de San Pablo. Debemos tener en cuenta que dicha Unión agrupa a unos cuantos industriales en el que están presentes, por ejemplo una cooperativa de 36 usinas, que en el año 1999 exportó 2:500.000 toneladas de azúcar y el año pasado, frente a una producción menor de ese Estado, vendió al exterior 1:300.000 toneladas y que también existen otras usinas importantes del Grupo COSAN o Usina da Barra que producen el 70% de la exportación de azúcar y de alcohol de San Pablo. Entonces, con un mercado muy pequeño como el nuestro, imponer sus marcas y mandar 20.000 toneladas de azúcar pueden hacer un desastre. Además, al poner en precio de oferta una pequeña partida, vamos a tener un tremendo problema interno porque será el precio de referencia que se va a manejar. Esa es nuestra gran preocupación y es lo mismo que ha sucedido con el aceite, cuando quedó liberado. En esa oportunidad, las empresas argentinas, para tratar de ganar un mercado, en vez de gastar en publicidad, lo hicieron en precio, con lo que destrozaron el mercado. Nosotros no tenemos una espalda tan grande como para soportar esa situación, por lo cual pretendemos que a través de la mesa de valoraciones de la Aduana se pueda encontrar una solución. Aclaro que mi comentario se refería exclusivamente a esa situación.

Con respecto a la pregunta sobre lo que se hizo en Paysandú con emprendimientos de reconversión de los productores remolacheros, debo decir que no es fácil encontrar una solución para productores que desarrollaban una actividad en 20 ó 25 hectáreas. Hoy, con esa superficie, no sé qué actividad intensiva se pueda hacer, y que permita al productor tener un ingreso para hacer frente a los costos fijos que tiene la familia. Por tal razón, intentamos buscar actividades complementarias para los agricultores, tarea que no es nada fácil. En ese sentido, hicimos un acuerdo con la Facultad de Agronomía en el año 1991 para hacer una experiencia en un cultivo comercial de 20 hectáreas de algodón. Después, un grupo de productores siguió con la idea de plantar algodón, crecieron en área, asumieron obligaciones y compraron un equipo cosechador usado. Según me dijeron, dicho equipo fue reparado a nuevo en los Estados Unidos y luego se volvió a traer a nuestro país. Tengo entendido que la parte mecánica

del equipo cosechador "John Deere" tenía problemas con el cabezal, que es la parte más sensible y específica del mismo. Entonces, Azucarlito los ayudó y mandó esa parte a El Chaco, a un taller especializado, porque aquí no sólo no había repuestos sino, además, nadie conocía ese equipo, porque era uno de los que había en el país, junto con otro equipo cosechador semejante que tenía el Grupo Mistol S.A., quienes también conseguían repuestos en el exterior. Frente a esa situación, Azucarlito se hizo cargo de su exportación temporaria a Argentina y luego vino reparado. Este arreglo costó U$S 75.000, y dado el entusiasmo que había en los agricultores, pensamos que podíamos buscar una solución de apoyo con los algodoneros, a través de un esquema semejante al desarrollado por Azucarlito, en el cual la empresa colaboraba en la financiación de la actividad, procesaba la materia prima, la vendía, pagaba al Banco de la República lo que le debía, se les descontaban los costos en que habían incurrido y se les abonaba la diferencia. Ese fue el planteo que hicimos a los agricultores que empezaron a hacer sus primeras armas con el algodón. Nuestra idea era tratar de acompañarlos, caminando despacio, porque no teníamos experiencia en el cultivo del algodón ni conocíamos su viabilidad. Entonces, como decía don Ricardo Ferrés: "Vamos a ver primero si la mula es de andar".

De modo que la desmotadora de la Comisión Nacional de Fomento Rural -que se había instalado en Paysandú gracias al apoyo de su Intendencia y de Azucarlito- se ubicó en el predio de la Fundación Paysandú. Ahí quedó instalada la desmotadora, que si bien era vieja, cumplía una función y no obligaba a hacer grandes inversiones. En función de esa situación, Azucarlito se comprometió con el grupo de productores y le salió de garantía en un área máxima de 900 hectáreas, con la condición de que se buscara una solución con el Banco de la República, para la compra del equipo cosechador que tenía Mixtol S.A., que había cesado su actividad, y que le debía a dicha institución bancaria. Como dije hace unos instantes, el otro equipo cosechador ya lo habían reparado a nuevo con el apoyo de Azucarlito. Entonces, como dije, Azucarlito les salió de garantía solidaria para que los productores pudieran tener acceso al crédito rural para el cultivo de algodón. Así se plantaron 900 hectáreas con cultivo de algodón. Pero esos productores se entusiasmaron y resolvieron comprar una desmotadora usada más moderna. En ese momento se creó GALOSOL S.A., empezaron a trabajar por su cuenta, quisimos hacerles entender que todo el apoyo que les daba Azucarlito era sin cargo, porque el mantenimiento del equipo desmotador de la Comisión Nacional de Fomento Rural lo podíamos hacer con nuestros mecánicos y electricistas, lo cual no nos generaba ningún gasto adicional porque estaban dentro de nuestra plantilla de personal permanente. A su vez, las liquidaciones de cuentas se hacían en la Contaduría, con nuestro reducido personal, por lo cual ello no iba a incrementar los costos. Por su parte, el personal que se iba a tomar para manejar la desmotadora en el período de industrialización de la fibra, estaría a cargo de la Oficina de Personal, lo que tampoco originaría nuevos gastos. En otras palabras, nosotros les ofrecíamos un apoyo en el cual no se originaban gastos, pero ellos optaron por otra alternativa y crearon una sociedad anónima, GALOSOL. La dotaron de personal, sin tener capital, y se desfinanciaron. En el cultivo del año agrícola 1997 –1998 no le pagaron al Banco de la República y hoy Azucarlito le está debiendo a ese Banco U$S 240.000 por los créditos que aún no pagaron. En el año 1998 –1999, tampoco pagaron el crédito que les dio el Banco de la República y el año pasado tuvieron una sequía histórica que provocó muchos desastres en todas las actividades. Concretamente, en el caso del cultivo de algodón, que fue sembrado en momentos que ya había sequía, ese año fue perdido. Hoy, el conjunto de productores que ha plantado algodón, con las deudas que contrajo con la compra de la nueva desmotadora y de los equipos cosechadores, debe tener un endeudamiento de alrededor de U$S 2:000.000.

Nuestro apoyo venía dado para tratar de encontrar una solución para producciones intensivas de carne en predios de hasta 150 hectáreas. En los tres años que llevamos desde la elaboración del proyecto, podemos decir que es muy difícil sobrevivir en una pequeña área de 150 hectáreas. Personalmente, creo que es prácticamente imposible, por más tecnología que se tenga, se pueden producir 500 ó 600 kilos por hectárea, pero a mayores costos. Da la sensación de que la rentabilidad que se genera no es suficiente como para que los agricultores puedan sobrevivir.

De los ex pequeños productores remolacheros, podemos mencionar distintas actividades, pero la más común –que el señor Senador Larrañaga debe conocer muy bien- es la de los ladrilleros que están vendiendo sus fracciones de campo en ladrillos. Personalmente, no conozco ninguna reconversión cierta de los pequeños productores remolacheros.

En el caso especial de Azucitrus, ha dado una ocupación importante. Quizás, la solución para muchos sea la de encontrar un trabajo seguro y viable y no tener una pequeña actividad que no sea viable. La actividad citrícola no ha tenido mucho éxito. Si bien es el primer exportador del sector citrícola, ha vivido años muy duros por factores climáticos adversos, por la devaluación del Euro con respecto al dólar. Además, en estos últimos años ha habido un aumento de los costos internos, en dólares. Todo ello ha significado un castigo importante para una empresa exportadora, que no trabaja en la región, sino en el hemisferio norte.

Nosotros estamos tratando de buscar algunos otros emprendimientos que den ocupación a la gente. El año pasado estuvimos a punto de instalar una planta de empaque en Quebracho. Allí vive mucha gente, hay un pueblo de MEVIR muy desarrollado y hay un problema de desocupación muy importante. En ese sentido, pensamos en una planta de empaque que diera ocupación a todas las mujeres que viven en MEVIR, que son las que tienen la mano de obra más calificada para el proceso de empaque de las frutas cítricas. Pero lo cierto es que después de un año sumamente duro, con dificultades de acceso al crédito y con resultados negativos importantes, las empresas que estamos participando en la instalación de esa planta de empaque en el pueblo de Cerro Chato, nos llevó a que pospusiéramos para este año la posibilidad de su puesta en funcionamiento.

SEÑOR COURIEL.- Entendí perfectamente el problema de la competitividad sobre el azúcar con la explicación que acaba de dar el contador Cancelo.

En la sesión pasada, cuando nos visitó el señor Ministro de Industria, Energía y Minería, yo había planteado el hecho de que se estuviese vendiendo azúcar refinada importada al consumo interno. Esto no era así; me equivoqué y me importa mucho que esto quede registrado en la versión taquigráfica. En realidad, la información que recogí es la siguiente. Hay empresas industriales que le compraban a los ingenios azucareros, hasta esta última disposición, el azúcar refinado y en vez de utilizarlo como materia prima para los rubros correspondientes, lo vendían para el consumo interno. Sin ninguna duda, esto también afecta la producción azucarera y quiero dejar constancia de que una vez que supe más concretamente de qué se trataba, se lo comuniqué al señor Ministro de Industria, Energía y Minería.

Por otra parte, yo hacía referencia a que Azucitrus tenía éxito sobre la base de tres elementos centrales a los cuales nuestros invitados hicieron alusión, es decir, un proyecto exportador, 95 % de ventas, con radicación de mano de obra en el medio rural y con contribución a la ecología. Me parece que estos son elementos positivos. Uno negativo podría ser el que tenga que ver con la política cambiaria. Sobre esto puedo decir que soy un Senador que prácticamente vivo con un cierto grado de aislamiento en esta materia, porque la vengo analizando desde hace más de diez años y digo que esta política cambiaria afecta a los sectores

productivos. De manera que desde ese punto de vista comprendo, seguramente más que otros Senadores, el tema de la devaluación del Euro o del aumento del costo en dólares que ustedes puedan tener.

Por último, me quedaron claras las dificultades a que se hace referencia sobre la posibilidad de reconversión de los productores remolacheros, sobre todo por el tamaño de la tierra, lo cual no es un elemento menor para tener en cuenta en las características del proyecto de ley que se presenta.

SEÑOR MICHELINI.- Hasta el régimen anterior al 31 de diciembre había un fondo de reconversión -creo que sería bueno que a nuestros visitantes les hiciéramos llegar la versión taquigráfica correspondiente a la reunión con los señores Ministros- y ahora el Gobierno cambió la política con respecto al tema de la protección del azúcar. Esta puede ser buena, mala, justa o injusta; no hago una evaluación del mismo. Sí digo que se propone al Parlamento un fondo de reconversión distinto al anterior, el cual en cinco o seis años recaudaba U$S 10:000.000, mientras que el que se propone va a recaudar en cuatro años alrededor de U$S 7:000.000. Si se hace una comparación, este último va a recaudar más que en la zona de Bella Unión, que serían unos U$S 6:000.000 en esos cinco o seis años, frente a los U$S 7:000.000 que se obtendrían en cuatro. El señor Subsecretario de Ganadería, Agricultura y Pesca dijo que mayoritariamente la reconversión estaba dada para Bella Unión y, además, transmitió que el fondo de reconversión no era para aquellos que hace siete, ocho o quince años habían dejado de estar vinculados al sistema o al mundo azucarero. Es decir que es para los nuevos impactos que implica esta desprotección, porque subir 35% el arancel y quitar el precio de referencia, en definitiva, al hacer las cuentas, arroja una menor protección al sector.

Entonces, mi pregunta concreta sería si haciendo las cuentas hay una desprotección y, sin llegar a que venga alguien a desarmar el mercado uruguayo –esto se podría haber hecho también con el régimen anterior, aunque sería mucho más caro- como ocurrió con otros productos provenientes de Argentina y no de Brasil, esto les saldría más barato. Si alguien viniera a competir honestamente con las nuevas reglas, esto va a tener un impacto en un sector azucarero que produce con materia prima proveniente de Brasil y por esa razón la importación de melaza tiene arancel cero. ¿Se tiene evaluado, ya sea por Azucarlito o alguna otra empresa del sector, qué impacto tiene este tema en el trabajo? Hacemos esta pregunta porque esto va a tener un impacto que el Gobierno no tiene medido. Estamos tratando de que con este Fondo se reconviertan áreas para evitar pérdidas de trabajo y el aumento del desempleo. Repito: ¿se tiene evaluado el impacto que esto va a tener en el sector, tanto por zonas como en el departamento de Paysandú?

Por otra parte, quisiéramos saber si hay proyectos –como el que mencionaron de Quebracho- que tomen en cuenta la reconversión de trabajos que se pierden en el sector por otros en los que –una vez reconvertidos- se toma esa mano de obra. Deseo conocer si con proyectos como el de Quebracho se impacta en la zona del departamento, porque si bien no toman la misma mano de obra, terminan generando un menor impacto en la familia; además, si en la medida en que hay mayores recursos en la zona, después se terminan generando otros empleos que pueden tomar aquellos que dependan del sector, como por ejemplo en las áreas de servicio o del comercio. Lo otro que deseo saber es si ustedes creen –como en principio entendería el Gobierno- que el impacto en la zona de Bella Unión es mucho mayor que en el departamento de Paysandú. Con franqueza quisiera saber si hoy la situación en Bella Unión es mucho más crítica que la que se vive en Paysandú.

Entonces, quisiera saber concretamente, primero, si hay impacto en el trabajo en todo el sector o en Paysandú; segundo, si hay proyectos que no reciclan directamente la mano de obra que se estaría perdiendo en el sector pero sí se pueden hacerlo en otras áreas en la medida en que esos proyectos contienen trabajos y recursos para la zona y, por último, si comparten que el impacto en Bella Unión es superior al de Paysandú.

SEÑOR CANCELO.- Con respecto a la primera pregunta puedo decir que Azucarlito tiene hoy cien personas permanentes en sus distintas secciones, es decir, fábrica, almacenes, depósitos, administración y vigilancia. Cuando entramos en un proceso de reconversión, se incorporan ciento cincuenta contratados más. En estos últimos años hemos dividido los trabajos y cada tres meses trabajamos alrededor de 18 días. Asimismo, quienes vienen a participar del proceso de refinación no lo hacen por el seguro de paro, porque trabajando apenas 75 u 80 días en el año no pueden acogerse a ese beneficio que exige 150 jornales por año. Por lo tanto, esas personas que vienen a prestar su mano de obra no tienen otro tipo de ocupación porque nadie va a dejar una actividad permanente para trabajar 18 días cada 3 meses.

Frente a una actividad de reconversión pensábamos en la posibilidad de ser más competitivos, trabajar más días en el año, bajar los costos fijos anuales y atender una zona del territorio argentino, donde en un radio de 350 kilómetros debemos tener 8 o 10 veces más población del lado argentino que del uruguayo. Desde Paysandú hasta Montevideo tenemos una distancia de 370 kilómetros, por lo que estamos más cerca de Buenos Aires que de Montevideo. De todos modos, también hay otras poblaciones muy importantes como Santa Fe, Paraná, Concordia y Gualeguaychú, que conforman una zona más densamente poblada. Hemos venido pensando en esta situación porque se ha hablado de integración regional, pero en realidad no existe integración regional fronteriza, como sabrá el señor Presidente.

En consecuencia, siempre estamos pensando en una actividad que dé más ocupación y que permita bajar los costos anuales. Asimismo, nuestra preocupación frente al cambio de las reglas de juego es poder mantener la actividad. Sin lugar a dudas, si no podemos competir y recuperar la inversión que hacemos dentro de nuestro esquema, la solución es terminar la actividad porque, además, no tenemos condiciones para trabajar perdiendo dinero ya que no contamos con créditos.

En cuanto a la posibilidad de generar otras ocupaciones y que se dinamice el sector, evidentemente es algo aceptable. Si hay nuevos emprendimientos que brindan ocupación, la zona se va a dinamizar y se van a generar nuevos puestos de trabajo. De todos modos, quiero aclarar muy bien que el caso de Azucarlito no es como muchos piensan, en cuanto a que la gente que allí trabajaba puede ir a Azucitrus; son actividades totalmente distintas y la mano de obra no es la misma. Tampoco podemos determinar que una vez finalizada la actividad en Azucarlito los empleados de Azucitrus deben irse a su casa porque los de Azucarlito tienen más derecho.

Por otra parte, cabe señalar que dentro de los operarios de fábrica hay 60 empleados permanentes que tienen especialización en la planta industrial de Azucarlito. Concretamente, hay mecánicos, electricistas, torneros, foguistas, herreros, etcétera. Mientras tanto, la parte industrial de Azucitrus se limita simplemente a la fabricación de jugos; en la planta de empaque hay fundamentalmente mano de obra femenina y en la parte agrícola la mano de obra es rural.

En algún momento al personal permanente de Azucarlito se le dio la posibilidad de pasar a Azucitrus, pero nadie quiso dejar su casa en Paysandú para vivir en el medio rural. Si bien no había muchos puestos, hubo quienes entendieron que no era ese el trabajo que buscaban. Además, los que dejen de trabajar en Azucarlito tendrán problemas para encontrar ocupación en otros lugares. Este es uno de los problemas que siempre se nos ha planteado porque aún mantenemos latente el espíritu fundacional de Azucarlito, que es buscar soluciones de empleo, hecho que hemos demostrado a través de los años. Precisamente, cuando ya se veía que en Azucarlito no tenía futuro la actividad azucarera, se buscaron otras actividades agroindustriales que fueran intensivas y brindaran ocupación. Fue entonces que encontramos en el área citrícola una actividad que podría sustituir a la remolachera y que brindaría ocupación. De todas maneras, si tenemos que terminar con la actividad azucarera, toda esta gente se va a quedar sin trabajo y su gran preocupación es que con 40 ó 45 años de promedio, ya son viejos para buscar empleo, más aún en un momento tan difícil.

Por otro lado, respecto a los empleados calificados que tenemos, somos conscientes de que si entran a competir hoy en el mercado laboral, lo harán como peones sin calificación, porque no hay lugar para todos.

En consecuencia, nuestro empeño radica en tratar de sobrevivir y ver la forma de poder brindar ocupación a todas estas personas. Asimismo, si pudiéramos trabajar, no 80 días en el año como sucede en este momento para atender una tercera parte del mercado, sino tener una mayor ocupación logrando, por ejemplo, un acuerdo con Argentina y que comience una apertura a nivel del MERCOSUR para esta industria del azúcar, sería posible crear más puestos de trabajo. En estos períodos en los que trabajamos en la refinación únicamente 18 días de promedio cada 3 meses, la gente que ingresa trabaja sin interrupción, todos los días en tres turnos. Evidentemente, si se trabajan 200 días en el año no podemos tener tres turnos, sino que necesitaremos un cuarto turno rotativo, lo que posibilitaría brindar más puestos de trabajo. Es más, también parte del personal pasaría a ser permanente y no eventual como ahora, cuando sólo trabajan 18 días cada 3 meses.

Este es nuestro empeño y haremos los máximos esfuerzos para que la bicicleta no se pare y podamos seguir avanzando.

En lo que refiere a los ingresos -hemos visto en las versiones taquigráficas que nos han hecho llegar las manifestaciones del señor Ministro Interino de Ganadería, Agricultura y Pesca- pensamos que hay una confusión. Muchas veces, en el período anterior, el beneficio fiscal que se tuvo que aportar al Fondo de Reconversión –hicimos ese aporte porque, de lo contrario, no nos otorgaban el certificado para importar el azúcar crudo- hizo que nos endeudáramos. Quiere decir que nos endeudamos para cumplir con los aportes a dicho Fondo y pagamos deudas. En consecuencia, lo que generamos de aporte al Fondo de Reconversión no fue lo que efectivamente se produjo, porque si hubiésemos tenido que hacer, como ahora, un aporte a ese Fondo del beneficio fiscal, en nuestras actividades ya hubiéramos terminado hace algunos años. El ejemplo concreto que podemos citar al respecto es que en el Ejercicio anterior generamos apenas U$S 100.000 y tendríamos que haber pagado al Fondo de Reconversión U$S 1:390.000. Si hubiesen establecido que en vez de ese beneficio fiscal fueran U$S 200 por tonelada vendida al consumo, tendríamos un Fondo de Reconversión mucho mayor. Sin embargo, ¿de qué forma lo generábamos? Ese es el problema. En este momento, con la nueva estrategia, lo que pretendemos es que se cree un Fondo de Reconversión, pero que lo que perciban las empresas les permita tener actividad. Si se baja el precio al consumo y se establece, además, dentro de ese precio un IMESI que se tiene que volcar al Fondo de Reconversión, y nosotros obtenemos un ingreso con el que nos podemos mantener la actividad, será muy lindo, pero no es viable.

SEÑOR PRESIDENTE (Don Jorge Larrañaga).- Quisiera plantear una pregunta.

¿Qué impacto estiman va a tener ese nivel de protección del 35% en el propio emprendimiento de Azucarlito? ¿Es suficiente o no? También me gustaría saber cómo han evaluado la nueva política azucarera que a grandes trazos está delineando el Poder Ejecutivo.

SEÑOR CANCELO.- Esperamos -y ya lo hemos planteado- que se busque algún instrumento para esta problemática. Concretamente, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, más precisamente a través del Subsecretario Aguirrezabala, manifestó que se está estudiando una solución. Por un lado, tendríamos un 35% de tasa global arancelaria que nos daría una protección para encarar la actividad de refinaciones de azúcares crudos en nuestro país, pero con costos en dólares más caros que en Brasil, por el clima de precios internos que tenemos. Por otro lado, se dan situaciones como las de este momento, cuando las diferencias de precios entre el azúcar blanco y el crudo han llegado a valores históricos. A través de los años las diferencias entre crudos y blancos se situaron entre U$S 55 y U$S 70, y ha llegado a U$S 100 y algo más. Sin embargo, a raíz de las protecciones que se otorgan en los distintos países, en este momento hemos vivido un período en el cual las diferencias se sitúan en menos de U$S 20 por tonelada.

En consecuencia, aspiramos a que haya un mecanismo que contemple estas situaciones.

SEÑOR MICHELINI.- Con un 35% de protección, ¿a cuánto asciende?

SEÑOR CANCELO.- Hoy hay un precio de referencia. Dentro de las posibilidades de importación de azúcar blanco con uso industrial se han suscrito acuerdos que ofrecen azúcar a U$S 280,90 puesto sobre camión para viaje completo. Esto da una indicación de precio. Si a este valor le ponemos un 35% de aumento de tasa global arancelaria, llegamos a U$S 380. Por eso decimos que va a ser prácticamente imposible mantener una actividad si hay que comprar el azúcar al valor actual. Es así que con el señor Martín Aguirrezabala estamos buscando la forma de instrumentar un sistema complementario, que permita hacer viable la actividad de refinación de azúcares en crudo importados. Además, no es fácil comprar azúcar. El embarque que trajimos en marzo de este año, fue coordinado en diciembre de 1999, porque las usinas de Brasil producen azúcar para vender, no para guardarla y ver si nosotros necesitamos algo. Ellos nos piden que programemos las necesidades del año, y después es necesario asumir el compromiso de traer el producto. No lo van a guardar por si acaso. El año pasado, Brasil tuvo un clima muy duro, con una sequía que se insinuó a principios del año, y en mayo tenían problemas de suministro de agua potable y de energía. Todo esto afectó sensiblemente los cultivos de la zona centro-sur. En el mes de julio sufrieron una helada muy importante, que los castigó duramente. Entonces, los industriales que ya habían tomado posición y habían vendido a futuro en la Bolsa, salieron a recomprar porque la producción que iban a tener sería menor. Cumplieron sus compromisos, y mucha gente reservó azúcar blanco para el mercado interno.

En este momento, antes de comenzar la zafra de caña del 2001, el azúcar crudo para refinar cuesta más que el blanco, por esa falta de disponibilidad. Hay algunos países que protegen su producción y el empleo, y demandan azúcar para refinar, pero esto ahora les cuesta más caro que el azúcar blanco.

Estamos esperando las nuevas producciones. Para hablar con los industriales, debemos llegar a un acuerdo. No es posible salir ahora y esperar tener azúcar la semana próxima. Este problema se está planteando hoy; hay poco azúcar en el mercado. ¡Lo de los industriales es muy lindo: piden precios y le compran al que le ofrece menos! ¡Y nosotros debemos tener un "stock" junto con CALNU, para –en el caso de que no aparezca otro vendedor- seguir vendiendo! El problema que existe actualmente es que la oferta que tiene la Cámara de Alimentos Envasados de parte de CALNU, es por la producción de la nueva cosecha. Sin embargo, en San Pablo todavía no ha empezado la cosecha; comenzarán a enviarla una vez que la tengan. En agosto del año pasado advertimos a la Cámara de Alimentos Envasados acerca de la necesidad de pensar en el año próximo, porque podría haber problemas de suministro en el primer semestre de 2001. Finalmente, firmamos un acuerdo el 15 de noviembre de 2000. Después de que el Poder Ejecutivo informó que iba a haber libertad de importación para los industriales, inmediatamente estos nos comunicaron que la palabra dada quedaba sin efecto porque estaban cambiando las reglas de juego; por ende, ellos se sentían con las manos libres. Les comunicamos que si no había ningún compromiso por parte de ellos, nosotros también nos sentíamos con las manos libres.

Ahora, junto con CALNU, estamos tratando de encontrar soluciones para un mercado que dispone de poco azúcar. No sabemos si nos van a comprar o no; sí estamos seguros de que cuando llegue el azúcar que va a importar NIDERA, nos van a dejar de comprar. Queremos definir las necesidades del próximo año porque, por ejemplo, las usinas de Mato Grosso del sur nos han comunicado que comienzan la cosecha en abril y finalizan en octubre; nos han preguntado cuáles son nuestras necesidades, a fin de hacer las reservas y los programas de venta. Pero nosotros estamos tratando de ver si llegamos a una solución y si se definen las reglas de juego. Lo que no podemos hacer es planificar la actividad industrial cada treinta días.

SEÑOR PRESIDENTE (Don Jorge Larrañaga).- En nombre de los miembros de la Comisión, agradecemos la presencia de la delegación de Azucarlito, y quedamos a sus órdenes para recibir cualquier planteamiento.

SEÑOR CANCELO.- Agradecemos a esta Comisión por habernos recibido y, desde ya, ponemos a su disposición la información y los datos que estimen necesarios, puesto que Azucarlito nunca tuvo secretos para con nadie.

(Se retira de Sala la delegación de Azucarlito.)

(Ingresa a Sala la delegación de CALNU)

SEÑOR PRESIDENTE (Don Jorge Larrañaga).- La Comisión de Hacienda del Senado le da la bienvenida a la delegación de CALNU, a quien tiene mucho gusto en recibir.

A continuación, les otorga el uso de la palabra para tratar, precisamente, lo relativo al Fondo de Reconversión para el sector azucarero.

SEÑOR FERREIRA.- Antes que nada, quiero presentar a quienes me acompañan en la mañana de hoy. Hemos concurrido los señores Directores Castelano, Cervini, Serra, Yemini y quien habla, acompañados por el señor Gerente de Producción, ingeniero Paulino.

Previamente a entrar en el tema concreto del Fondo de Reconversión, nos interesa que conozcan el proceso que hemos vivido en Bella Unión y, para eso, hemos traído una documentación que les vamos a entregar a los señores Senadores, haciendo un pequeño "racconto" para que se pueda comprender lo que pensamos hacia el futuro.

Este documento es muy resumido, pero pretende ser gráfico. Partimos de tres períodos que posteriormente vamos a explicar, pero quiero indicar que 1970 es el año en que CALNU empieza a funcionar como ingenio.

En el primer punto que figura en el repartido con el nombre de Montos de Inversión hay un detalle, al final de la hoja 1, que queremos explicar porque uno de los grandes problemas que tenemos es el endeudamiento con el Banco de la República por la inversión de ingenio. Quiero explicar brevemente lo que figura como préstamo original. Allí se dice: Deuda con BROU por compra de ingenio. Préstamo original: U$S 9:200.000. Esto fue, aproximadamente, entre los años 1966 y 1967. El repago de este préstamo estaba programado a partir del primer año en que el ingenio empezara a funcionar, que fue en 1970. Pero, por un problema en la Comisión Honoraria del Azúcar, el pago que ésta debía hacer a CALNU no lo realizó y pasaron seis años sin que el ingenio pudiera amortizar su inversión.

En 1977 –un poco más abajo en el repartido- figura: Acuerdo con BROU de fecha 31 de enero de 1977. Por el no pago en ese período del préstamo original de U$S 9:200.000, se hizo un acuerdo por U$S 16:000.000. A partir de ese momento –es decir, desde el año 1977- hasta 1992, CALNU pagó un total de U$S 32:000.000. En el documento figura: Resumen: Capital Original, Intereses y Gastos por U$S 31:000.000.

Además, quiero expresar algo referente a este punto. En cuanto a la última cuota pagada –aproximadamente un promedio de U$S 2:000.000 anuales- tal como figura en la letra ubicada en el medio, se dice que CALNU se presenta al Banco de la República diciendo que dado el proceso de ajuste de la actividad cañera de 1992, se presentó un informe al BROU por el cual se demostraba que con los pagos ya realizados, CALNU había cubierto el préstamo con una tasa interna de retorno para el Banco del 10%. En base a esto, se planteó que, dadas las condiciones actuales de funcionamiento restringido y a lo ya abonado, la deuda se diera por liquidada.

Más adelante, se dice: A partir del 31 de agosto de 1992, no se realizarán más pagos. Quiero decirles que la última cuota paga fue en agosto del año 1992 y en setiembre del mismo año es cuando cae la protección con el Acuerdo del MERCOSUR. Es decir que hasta ese momento se pagaron todas y cada una de las obligaciones asumidas.

El segundo punto del mismo período, que es el B), relativo a puestos de trabajo en la agroindustria, número de personas y tiempo de trabajo, figura en la hoja siguiente. Allí hay un detalle desde el año 1990 al 2000 relacionado con la industria y el campo.

Traemos este material a los efectos de que los señores Senadores puedan percibir la incidencia que estos cambios han tenido desde el punto de vista social. No deseamos entrar en el detalle, pero estamos hablando de algo que les puede interesar: CALVINOR y Greenfrozen.

El detalle de CALNU es muy amplio; el número de personas puede no ser tan importante, pero sí el tiempo y las horas de trabajo generadas.

El tercer anexo trata el tema de Greenfrozen -donde hay números pequeños con respecto al área de personal ocupado en campo, en fábrica y área- y cómo impacta en la evolución. Más adelante vamos a ver el efecto de la devaluación del real.

Quiero decir que en estas tres hojas están los datos de todo el personal que se ocupa en forma directa de nuestras cosas.

El punto C), que tiene que ver con el período 1970-1992, trata el tema de la diversificación, proyectos, montos de inversión y modalidad. Aquí hay un detalle de toda la inversión realizada.

Cabe destacar que todo el proceso de diversificación que Bella Unión inicia, lo hace en la década de 1980, es decir, mucho antes que el comienzo del MERCOSUR. Los montos de inversión corresponden a valores históricos. En aquel entonces, entre CALAGUA, CALVINOR y CALPICA se realizó una inversión de U$S 12:000.000. Quiero recalcar que en quince años, desde 1977 a 1992, hicimos un repago de U$S 32:000.000 y una inversión de U$S 12:000.000. Quiere decir que en todo ese período Bella Unión usó la protección, fundamentalmente para el repago de sus compromisos y, además, para invertir en otras áreas.

Quiero hacer un resumen de este tema para que les quede claro a los señores Senadores. Bella Unión no usó la protección que tuvo para guardar el dinero, aunque probablemente, hayan existido muchos errores. En el mismo período, hemos invertido en riego y en electrificación y es así que hoy contamos con 10.000 hectáreas bajo riego que se hicieron antes de 1990. Asimismo, se llevaron a cabo investigaciones en tecnología y, en ese sentido, toda la zona de Bella Unión usa la sistematización del suelo y no existe productor que no esté asesorado en este aspecto. Lo mismo sucede con el riego.

Por otra parte, durante años hemos hecho el control biológico de plagas y hemos trabajado junto con los técnicos de la Facultad de Veterinaria para no usar plaguicidas.

También se hicieron inversiones en distintas variedades, como en horticultura para congelados –este era un tema totalmente nuevo en el país y, en ese sentido, hubo que invertir para desarrollar esa tecnología, como por ejemplo, enviando técnicos a los lugares de estudio donde se utilizaba- y en manejo de fertilizantes y herbicidas.

A nivel industrial, el punto más importante fue la conversión de un ingenio en refinería. La inversión de CALNU no estaba destinada para la refinería y, sin embargo, esa inversión se hizo, gracias a lo cual, en la actualidad, podemos trabajar en los dos ámbitos. También se hicieron esfuerzos para la racionalización energética, para la automatización y para lograr nuevas calidades de azúcar.

Con estos ejemplos queremos mostrarles que además de las inversiones palpables, están aquellas que no son cuantificables, pero sí necesarias para el desarrollo de la zona.

El pequeño resumen que he realizado de las actividades que se han hecho en este período es para que tengan una visión de cómo estaba pensado el tema.

En ese mismo período, además de la inversión, se echaron a andar los emprendimientos de CALVINOR y Greenfrozen, fundamentalmente. El desarrollo costó mucho y lo que se había planificado en un principio resultó ser mucho más, sobre todo porque se trataba de cosas nuevas. Es así que en pleno proceso de inversión, endeudamiento y ejecución llegamos al año 1992. En setiembre de 1992, con el Acuerdo del MERCOSUR, cae la protección y a partir de ahí se inicia una nueva historia.

¿Cuál es el hecho fundamental de la nueva historia? Es la caída de la protección, que cae bruscamente y se genera el Fondo de Reconversión. Para tratar este punto pasaremos al anexo siguiente, donde verán la evolución de la producción de azúcar de caña que en el año 1990 fue de 58.900 toneladas y en el 2000, de 16.000 toneladas. Evidentemente, esto repercutió no sólo en la producción y en los ingresos de Bella Unión, sino en los puestos de trabajo y en la sociedad en general, cosa que para nosotros todavía no tiene solución. Paralelamente, aumenta el azúcar refinado que es materia prima importada.

La evolución de los puestos de trabajo como consecuencia de esto también sufre los mismos problemas. ¿Qué pasó con los proyectos? A partir del año 1992, ha existido una gran crisis en toda la zona lo que generó, fundamentalmente, desorientación y se pretendió usar los proyectos como un instrumento para sustituir la producción de azúcar. Esto demandó un costo brutal de recursos, porque se aceleró el proceso natural que los proyectos traían y, al cabo de cinco años, no se logró lo esperado, se gastó mucho más y el resultado fue nulo.

En CALNU hubo una crisis institucional; los puestos de trabajo cayeron, se subsidió la producción, pero no se obtuvo ningún resultado. Además, en este período, se generaron cosas muy especiales. El uso del Fondo de Reconversión iniciado en 1993, que sale del azúcar crudo que ingresa –como pueden observar, este nivel va creciendo lentamente- fue mucho más acelerado que su generación y, en ese momento, la única forma de financiarlo fue pidiéndole dinero adelantado al Banco de la República Oriental del Uruguay contra el Fondo, además, buscando la caja del propio CALNU para los recursos que demandaban los proyectos de Greenfrozen y CALVINOR. ¿Qué aconteció? Comenzamos a pagar los intereses por este uso adelantado del dinero, cosa que también incidió en el problema.

Por otra parte, en este período, el Banco de la República Oriental del Uruguay obligó a pagar la deuda de los productores. Entonces, cuando comenzó a generarse el Fondo, el Banco de la República Oriental del Uruguay exigió que se le pagasen las deudas. Entonces, hubo que pagar un equivalente de casi U$S 7:500.000 a dicha institución por la deuda de los productores. Esto distorsionó el destino del Fondo, que era para la reconversión. En la siguiente hoja del repartido, luego de la del Fondo de Reconversión, figura la generación del Fondo y luego los usos del mismo. Aquí se puede ver el detalle de cada uno de ellos y se percibe, en primera instancia, lo relativo al saneamiento y deudas de productores que ascienden a los U$S 6:400.000 más los intereses que son U$S 694.000, lo que suma U$S 7:144.000. Esta etapa que nosotros marcamos entre los años 1992 y 1996 fue un período de crisis donde no se sabía muy bien cómo encarar el problema, lo que tuvo un costo muy alto para el Estado y para

nosotros. Hasta el año 1992, todo el equilibrio económico-financiero se venía manejando bastante bien; no éramos deudores y vivíamos ordenadamente al día. A partir de ese año comienza un proceso de endeudamiento progresivo muy grande. En un primer momento nos endeudamos con el Banco República, al que le dejamos de pagar, y con nuestra proveedora de azúcar. Ese fue uno de los pasos fundamentales que se vivió en ese período.

Por otra parte, en el año 1996 sucede otro hecho que es el aumento de la protección, motivo por el cual la situación vuelve a cambiar. En ese momento en que se produce el aumento de la protección, se planifica cómo se iba a utilizar el Fondo con DIPRODE, la OPP y una Comisión que estaba integrada por los Ministerios de Industria, Energía y Minería, y de Agricultura y Pesca. A partir de ese momento, comienza un proceso diferente que lentamente iba ordenando las cosas, pero luego sucede lo de Brasil en enero de 1999. Solicito a los señores Senadores que observen en el repartido, en la última hoja del l "Anexo", donde figura la disminución del volumen de ventas. Allí, en los totales, donde dice "sacos" se refiere al azúcar que va a la industria y donde dice "fundas", al azúcar para el consumo. En el período 95 – 96, el total es de 57.000 toneladas al consumo y de 35.000 toneladas a la industria, mientras que en la actualidad es de 42.000 toneladas al consumo y 38.000 toneladas a la industria. Esto, fundamentalmente se produce en el año 1999. Además, la industria en este período tuvo precios preferenciales, lo que se ve claramente en la evolución del aumento del consumo. Hay que tener en cuenta también que en el año 96 tuvimos que hacer frente al repago al Banco República de las deudas generadas por el Fondo en el período anterior. Por este concepto se pagó alrededor de U$S 4:000.000, a un promedio de U$S 90.000 por mes, lo que culminó en abril del año 2000, fecha en la cual se terminó de pagar al Banco República. Esto quiere decir que casi la mitad del Fondo generado en el período 1996 – 2000 se utilizó para pagar al Banco República. En ese mismo período, los proyectos evolucionaban muy bien. En este sentido, en la hoja de CALAGUA Greenfrozen S.A. figura el número de productores. En la producción hortícola, en el año 1997 había 116 productores; en el año 1998 eran 111; en el 1999 descendió a 109 y, por último, en el año 2000 la cifra fue de 54 productores. Con respecto al área plantada, pasó de un total de 603 hectáreas, a 766, luego a 658 y en el 2000, a 345 hectáreas. Asimismo, el personal ocupado en el campo, en ese mismo período, bajó de 122 a 56. Fíjense los señores Senadores cómo también cae el personal ocupado en la industria. Todo esto sucede por la caída del real en Brasil y a este respecto quiero hacer un pequeño comentario. Todas las ventas de horticultura que se hacen a ese país se programan un año antes. Por ejemplo, la producción del año 1999 se programó en 1998; en diciembre se hacen todas las inversiones. Por lo tanto, cuando cae el real, estaba toda la producción encaminada por lo que igual se realiza y cuando llega el momento de su colocación, no se pudo realizar, por lo que tuvimos una tremenda inversión en frío en el transcurso de ese año, porque hubo un sobrestock que no se pudo vender y que no estaba considerado. Fueron casi 1:500.000 de kilos de producción en el año 1999 que debieron ir a Brasil, pero que no lo hicieron. Entonces, no solamente no recaudamos por ese concepto, sino que además el frío nos costó un promedio de U$S 50.000 por mes y cuando vendimos la producción, lo hicimos a un precio mucho menor. Estos hechos fueron determinantes en la evolución de la producción de la hortifrutícola. Además, nuestra empresa ALIMUR, que junto con CALVINOR trabaja en la parte de congelados, vende en reales, por lo que aquello que vendimos a través de nuestra empresa, lo hicimos a un precio mucho menor.

Volviendo al cuadro del período 1996 – 2000 que figura en nuestro repartido, podemos observar la evolución de los puestos de trabajo y el panorama de migración de Bella Unión. En este caso, se trata de datos oficiales que llegan hasta el año 1996; no pudimos recabar la información del período que 1996 – 2000. En el segundo renglón figura Artigas; en el período 1980 – 1985 ingresaban 101 personas y se iban 62, lo que significa una tasa positiva de 39 puntos. En el período 1991- 1996, esto se invierte: por cada 40 que entran, salen 104. Esto es un reflejo real y puedo asegurar que si consideramos al departamento de Artigas por zonas, estas cifras son mucho más altas. Todo esto demuestra la situación que se ha generado en este período.

En este momento, la situación es muy difícil y la voy a trasmitir, brevemente, en sus puntos más importante. Existe un problema de endeudamiento, tanto con la proveedora de azúcar como con el Banco de la República. A raíz del proceso que ha tenido el tema político del azúcar, no hay créditos en el Banco de la República, tanto para la industria como para los productores. Al mismo tiempo, tenemos que considerar una disminución del mercado del 50%, porque la industria no va a ser más de proceso nacional. Por esa razón vamos a disminuir nuestra actividad, en aproximadamente cien días, casi en un cien por ciento con respecto al año pasado, con el riesgo además de que ese azúcar pueda perforar nuestro mercado. Como consecuencia de ello, vamos a tener muchos menos kilos procesados, por lo cual el costo fijo por kilo se elevará en forma inmediata. Esto también provoca una rebaja de ingresos a nivel de productores y de obreros. La consecuencia negativa más grande que aún no hemos enfrentado es que lo que gane cada obrero y cada productor va a ser mucho menos que lo que ganaba el año pasado; eso va a ser inevitable, además de perderse puestos de trabajo. Al mismo tiempo, no tenemos recursos para reorientar a la gente que va a quedar sin trabajo.

En realidad, estamos pensando en tomar medidas para no morir, porque sentimos una gran responsabilidad a raíz del peso que tienen nuestras agroindustrias en la zona de Bella Unión. En ese sentido, estamos haciendo una reestructura en todas las empresas, de arriba hacia abajo, desde los Directores, la Gerencia General; hemos decidido eliminar cargos importantes, no porque no los necesitáramos sino porque no los podemos pagar.

En cuanto a la planificación futura, vamos a tratar de resumirla en algunos puntos. Por un lado, pensamos en la maximización y aprovechamiento de todos los recursos productivos agrícolas, industriales y comerciales en ALIMUR, que es nuestra empresa en Brasil. Por otro lado, deseamos aprovechar la concepción y el instrumento que nos permitió no sólo ser productores primarios, desde que manejamos toda la cadena. Bella Unión sufrió un cambio desde que procesó y vendió su producción. Hasta el año 1970, Bella Unión era una pueblo como cualquier otro del país pero cambió cuando dejó de ser un productor primario.

También tenemos que destacar el aprovechamiento de subproductos agrícolas industriales. Al respecto, hemos hecho estudios, sobre todo en la parte de alimentación animal. Asimismo, hay que resaltar el aprovechamiento de los recursos naturales. En ese sentido, hemos elaborado proyectos turísticos y estamos estudiando la factibilidad de hacer inversiones en esa área.

Luego, desglosamos este resumen de planificación por empresas.

En el caso de CALNU, dada la importancia que tiene la caña de azúcar como generadora de puestos de trabajo, se están estudiando las siguientes áreas: minimizar los costos agrícolas, hasta donde los fines sociales y las posibilidades tecnológicas y de inversión lo permitan; minimizar los costos industriales por aumento de capacidad, en igual marco que el punto anterior, achicando toda la estructura, dirección, administración burocrática y administración interpresa.

Los proyectos que existen en el área de CALNU son los siguientes: cerdos magros, lechería, PRONAPA–FIDA y producción e industrialización de granos. Sobre este tema estamos estudiando el procesamiento industrial de granos a contraestación, porque

sería en etapas diferentes a la etapa industrial de la azúcar. Asimismo, pensamos en la utilización de subproductos agrícolas industriales para la alimentación animal, como es el caso de la melaza. También estamos trabajando en el tema de los palmitos que es una novedad. Se utilizaría el cogollo de la caña de azúcar. Esta experiencia ya la están realizando en otras partes y existen buenas perspectivas de mercado. Por último, está el proyecto turístico.

En el caso de Greenfrozen, además de la reestructura, ya se hizo un acuerdo comercial con Sibarita, en la distribución, desde el 1º de marzo. Ya no hacemos nosotros la distribución, la tercerizamos, aprovechando una empresa que tiene un aparato de distribución muy fuerte, cuyo costo es menor al que teníamos nosotros.

Se ha hecho recientemente la contratación de frío en Alegrete a un costo mucho menor. Cabe aclarar que el costo del frío en el Uruguay es tremendamente alto para nosotros. Por ello, en Brasil hicimos un contrato en reales que cada día que pasa nos sale más barato en dólares. Lamentablemente tuvimos que adaptarnos y no dar trabajo a los puntos de frío en el Uruguay, porque para nosotros esto último era insostenible. También estamos abriendo nuevos mercados en Santa Catalina y en Paraná. En Río Grande del Sur se hizo un nuevo acuerdo comercial para la distribución y en la parte de nuevos productos estamos trabajando en comidas preparadas: hongos –que ya se están empezando a producir- dulces y mermeladas -lo cual tiene dos fines: además de ampliar el mercado, vender el azúcar adentro de los dulces- papillas, para utilizar lo que hasta hoy era descarte industrial y la comercialización en fresco de los productos de la zona.

En cuanto al tema de CALVINOR –su Presidente va a dar más detalles- dada la calidad y el posicionamiento que tiene el vino en Río Grande, el efecto Brasil fue muy pequeño y breve en relación con lo que sucedió en el caso de la horticultura. Una de las decisiones más importantes que se tomó en CALVINOR a partir del año 1996 fue la descentralización de la producción. Hasta ese año, la producción era íntegra de CALVINOR y a partir de ese momento se empezaron a hacer nuevos implantes en manos de productores, con la tendencia de que el total de la producción quede en sus manos. Esto se realizó utilizando el subsidio de INAVI y además con el apoyo de CALNU, porque los créditos nunca salían en tiempo y porque las garantías de los productores nunca alcanzaban. Entonces, en combinación con CALNU se logró estar hoy en el entorno de las 60 hectáreas.

Asimismo, se está estudiando el tema del agua mineral, utilizando los recursos del embotellado y un pozo de agua termal que está muy cerca de CALVINOR.

También se está considerando la posibilidad de producir grapa y licores, al tiempo que se está estudiando la venta de parte de las acciones de CALVINOR.

Esta es la situación actual y las perspectivas que tenemos.

Al final, previo a las preguntas que deseen formular los señores Senadores, queremos resaltar algunos aspectos que para nosotros son fundamentales.

Primero: por todo lo expuesto, la dependencia que toda nuestra zona tiene de la industria azucarera, que fue la que promovió el desarrollo y, además, la que aun hoy ha mantenido la acción.

Segundo: los beneficios que obtuvo desde su inicio los utilizó para el repago de su inversión y, al mismo tiempo, invirtió en nuevos proyectos.

Tercero: los beneficios que desde el punto de vista socio-económico y cultural vivió nuestra zona elevando la calidad de vida de sus habitantes. Eso es palpable.

Cuarto: el cambio en el marco de la política azucarera en el año 1992 quebró este proceso. Eso también es claro y aún hoy no hemos podido utilizarlo, a pesar del tremendo costo que desde el punto de vista económico tuvieron los últimos 8 años.

Quinto: la necesidad de su normal funcionamiento como sustento de las proyecciones que se están estudiando y el motivo por el cual hoy estamos aquí presentes.

Sexto: por tratarse de un producto cuyo mercado mundial es de excedentes, particularmente Brasil protegido con subsidios indirectos, es necesario un piso en el precio por debajo del cual no ingrese azúcar al consumo.

Séptimo: el necesario control para que el azúcar industrial no tenga otro destino.

Octavo: sobre los recursos generados por el Fondo de Reconversión hasta el 31 de diciembre de 2000, cabe algunas consideraciones. Siempre, previamente a la asignación de los mismos, fue necesaria la autorización de DIPRODE. Nunca hubo un uso del Fondo por iniciativa y decisión de CALNU ni de ninguna de las empresas. Asimismo, está claramente detallado el destino de esos fondos. Por otra parte, está claramente determinado que el monto generado es inferior a lo invertido. Esta inversión resultó de los recursos de la industria azucarera. Dada la importancia que el tema de diversificación ha tenido para nosotros, hemos aportado lo que generó el Fondo y algo más.

Noveno: independientemente de quien administre el Fondo, es necesario que se considere lo siguiente. Primero, la participación de CALNU en la asignación de recursos, al menos en la discusión, no por mayor capacidad, sino, fundamentalmente, por conocimiento del tema. Segundo, contemplar en este Fondo la desocupación potencial -porque todavía no podemos cuantificarla- como consecuencia de esta situación. Es decir, CALNU va a tratar de seguir ayudando a los productores en forma directa o indirecta y para la parte obrera, a pesar de que lo queramos, no vamos a tener recursos. Entonces, el Fondo tendrá que contemplar inevitablemente esa situación.

En último lugar, queremos remarcar que ninguno de los proyectos hoy en marcha, ni por volumen de facturación ni por número de puestos de trabajo, están en condiciones de sustituir actualmente a la industria azucarera, así como tampoco las dificultades que plantean cosas nuevas en la parte productiva y se generen puestos de trabajo que hoy dependen de nosotros porque es algo muy complejo. Pensamos que la parte turística –ya no estamos hablando de la producción- pueda ayudar en este tema, pero reitero que no es para nada fácil.

Como resumen final, quiero trasmitir –previo a las preguntas que deseen formular los señores Senadores- dos cosas. Primero, recuerden que si la agroindustria azucarera no marcha, lo que se está discutiendo sobre el IMESI y el Fondo de Reconversión no tendría sentido –es decir que una cosa va ligada a la otra- porque es necesario un mínimo para poder funcionar. Segundo, hay que tener presente que, a pesar de las aspiraciones de que en 4 años se puedan lograr una reconversión, nosotros conocemos el tema y que nos costó muchos años el período previo a 1992 así como todo lo que vivimos desde ese entonces al presente. Aunque no dudamos de las buenas intenciones de todo el mundo, no creemos que sea tan así. Ojalá nos equivoquemos. Debemos tener la certeza de que nos encontraremos con un montón de dificultades.

En última instancia, las consecuencias más grandes son sociales más que económicas. El actual fundamento hace referencia a la competitividad, pero debemos aclarar que estamos trabajando en ese tema en todos los campos, bajando costos, mejorando resultados y en todo momento debemos manejar un equilibrio en el aspecto social por la convivencia que nuestra zona siempre tuvo entre productores, obreros y la sociedad de Bella Unión. Para nosotros es muy difícil tomar decisiones que tengan repercusiones sociales, aunque debamos adoptarlas, pero queremos que comprendan que este es un paso que hemos vivido desde 1992 al presente y que las perspectivas son de agravamiento de aquí en más. Es evidente que el mundo político tendrá que darnos una mano en este tema, porque los recursos con que disponemos son cada vez menores.

Reitero que este es un resumen de lo que nos interesaba que los señores Senadores tuvieran en la mano.

SEÑOR MICHELINI.- En el material que nos acercan nuestros visitantes está muy claro el planteo que nos realizan y su intervención podremos aprovecharla mejor cuando leamos la versión taquigráfica.

La pregunta que ya he realizado, particularmente a los señores Ministros que concurrieron oportunamente y a otros actores vinculados con este proyecto, refiere al Fondo que se va a crear para atender el impacto que se va a producir en el tema empleo, que nadie lo tiene cuantificado. Ese asunto es contestado en el punto B) del numeral 9, en donde se hace mención a una desocupación potencial que no está cuantificada.

De cualquier manera, mi pregunta refiere al punto 6), porque independientemente de que exista el IMESI y que este proyecto se apruebe, si hubiera un impacto muy grande en la producción de azúcar y todo ingresara desde afuera, por más que se reuniera ese monto, nada podría reconvertirse porque, como se señala en el punto 10), no hay nada que sustituya a la industria azucarera y que en cuatro años es muy difícil de imaginar dicha reconversión.

En el punto 6) se dice que por tratarse de un producto cuyo mercado mundial es de excedentes, particularmente en Brasil protegido con subsidios indirectos, es necesario un piso en el precio por debajo del cual no ingrese azúcar al consumo. Entonces, la política actual fija un arancel de protección de un 35%, pero me parece que el punto seis está hablando de un precio de referencia, no como el que teníamos antes al 31 de diciembre, que se obligaba a pagar, sino que me da la sensación que si alguien viene a pagar dicho arancel con un precio por debajo de tal valor, nos está mintiendo a todos, está haciendo "dumping".

Quiero entender el alcance de ese punto 6) y cuál debería ser a juicio de los visitantes el precio de referencia. Dado que el precio internacional es móvil, en qué mercado, en qué Bolsa o lugar debería tomarse ese precio de referencia.

Termino mi intervención, señor Presidente. Quisiera saber si todo esto ya no está conversado con el Poder Ejecutivo y con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y si es así, cuánto se ha avanzado.

SEÑOR FERREIRA.- Antes de responder al planteo concreto del señor Senador Michelini, quisiera transmitir algo que quienes vivimos en la frontera conocemos, pero los que no viven allí no lo palpan.

En Brasil absolutamente todo se fija en reales, ya sea créditos, negocios, plazos e intereses; viven en otro mundo. Además, los sueldos son en reales y muy bajos. A modo de ejemplo, voy a citar una anécdota. Hace poco tiempo, con algunos Directores, visitamos una zona cercana a San Pablo y estuvimos en un lugar donde se fracciona azúcar, ya que en ese país los ingenios no realizan esa tarea, sino que venden las bolsas, los sacos de 1.000 kilos a las empresas que realizan el fraccionamiento. La empresa que visitamos funcionaba con turnos de 12 horas, el salario era de 250 reales, sin domingos ni feriados y los obreros trabajan con chinelas de dedo y vestidos únicamente con un short.

Mientras tanto, en nuestro lugar de fraccionamiento, Bromatología establece una serie de exigencias, lo que supone un costo muy especial. Esto se hace en prevención de roedores e insectos, a lo que se agrega el uso de determinado equipamiento y un ambiente aislado. Esto tiene un costo que, únicamente para cubrir las exigencias de Bromatología, se ubica por encima de todo lo que se paga por concepto de sueldos en Brasil. Este es un ejemplo, pero voy a citar otro.

Es nuestra intención acercar a los señores Senadores una serie de productos que son de consumo habitual de la población, por ejemplo, galletitas, sal, arroz, Coca-Cola, etcétera, y puedan comprobar la diferencia de precios que existe alrededor de la frontera. La proporción sería de 6 a 1, porque mientras en Brasil un paquete de galletitas sale $ 2, aquí en Uruguay, el mismo paquete cuesta $ 12, y es elaborado por la misma empresa que es una multinacional. Del mismo modo, la Coca-Cola en Brasil vale $ 7 y aquí $ 35.

En todo esto radica la razón por la cual hicimos nuestro planteo al Poder Ejecutivo y su comprensión –porque lo entendió- respecto a la aplicación de un 35% a productos de los que jamás se sabe el precio. Ellos introducen su azúcar en el mercado en la forma que quieren y lo recuperan por otro lado sin que nadie sepa cómo.

En consecuencia, la sana intención de aplicar un 35% como forma de poner coto, en este caso no es efectiva. Lamentablemente, los tenemos de vecinos y si los señores Senadores toman un muestreo de precios de productos que se venden en la frontera, podrán ver que esos mismos están a la mitad de precios que en Porto Alegre, porque existe una venta sin impuestos. Es algo incontrolable y sí tiene que haber un límite que permita trabajar y planificar a futuro porque, de lo contrario, es imposible seguir adelante.

Hoy se está hablando de una cifra que se sitúa en el entorno de los U$S 470, que es producto de un cálculo que realizaron fundamentalmente los técnicos del Ministerio de Industria, Energía y Minería, y por debajo de esa cifra no podría ingresar azúcar. Sin embargo, nosotros les dijimos que ingresaba por debajo de eso y de cualquier forma; nadie lo controla.

Por otro lado, si me pongo en el lugar de un industrial brasileño, puedo concluir que el objetivo no es el mercado uruguayo, sino que va más allá. Este pequeño mercado que es muy importante para nosotros, para ellos es ínfimo y sólo supone un paso para ir más allá, para pasar el Río Uruguay.

En consecuencia, perder dinero hoy, durante un año o dos, en un mercado de 40.000 ó 45.000 toneladas, les es indiferente. Esa es la realidad. Al mismo tiempo, si se nos pregunta si U$S 470 alcanzan, decimos que no y, de todas formas, nos tendremos que arreglar con lo que nos den. Pero lo que no podremos solucionar son los problemas sociales que inevitablemente se van a plantear, porque esto implica una caída en los salarios. Para que los señores Senadores tengan una idea, diré que el productor recibía hasta el año pasado U$S 0,31 por el kilo de azúcar, de los cuales U$S 0,11 se usaban para pagar la cosecha, por lo que la mayor parte se destinaba a mano de obra. Esto es así porque el obrero, trabajando tres meses, podía vivir la mitad del año, pero ahora ya no podrá hacerlo. Lo que queremos transmitir es que los U$S 0,31 no van al productor. Lo que siempre se hizo en Bella Unión fue que todo el mundo viviese de acuerdo con sus ingresos, realizando una correcta distribución. Esto se podrá discutir, compartir o no, pero es la realidad.

SEÑOR SERRA.- Simplemente, para agregar algo por el doctor Ferreira.

Cuando se pregunta si el 35% alcanza, evidentemente debemos decir que esto se ubica dentro de un marco de política azucarera que ya resolvió el Poder Ejecutivo. Lo que estamos haciendo es tratar de ajustarnos y reestructurarnos para convivir y competir.

Lo que acaba de decir mi compañero es algo que nos importa mucho, porque estamos muy involucrados. No somos únicamente dirigentes, sino también productores que vivimos en una comunidad muy chica en la que cada día nos vemos todos; mis hijos van a la misma escuela o liceo que concurren los hijos de los obreros que, a su vez, son amigos nuestros, razón por la cual en este tema también hay una gran comunicación social, ya sea al nivel de CALNU, CALVINOR o Greenfrozen.

En consecuencia, todo esto va a tener un impacto muy fuerte en la sociedad nuestra. Además, se han realizado reestructuras con una señal muy clara que ya se ha dado en Bella Unión por las eternas críticas que siempre ha habido sobre el sistema de viáticos y sueldos, motivo por el cual hemos bajado de arriba hacia abajo. En CALNU, por ejemplo, se ha desafectado la Gerencia General que teníamos y que suponía un sueldo muy importante. También se ha reestructurado la parte gerencial; el Directorio ha bajado sus viáticos; se ha reacomodado el nivel de los Directores de las empresas con CALNU –en mi caso personal, soy además Director de CALVINOR-; se vendieron vehículos; hemos reajustado los sueldos y lo mismo hemos hecho con el Director de Greenfrozen, porque antes éramos Directores y además teníamos otras personas con el mismo cargo en las demás empresas conexas. Todo esto representa un 27% de reducción en gastos y costos que están directamente vinculados con la dirección.

No obstante ello, hay que seguir realizando ajustes, lo cual implicará, claramente, tercerización en algunas áreas, modelo que el país viene aplicando desde hace mucho tiempo. Todo esto significará un trauma. Ni viñedos ni Greenfrozen pueden reabsorber la mano de obra que desplacemos de la caña de azúcar. Creo que tenemos que ser muy honestos y plantear claramente la situación. Actualmente, el Poder Ejecutivo promueve un 35%, a lo que hay que agregar alguna ayuda proveniente del Fondo de Reconversión; pero todo esto no será suficiente para sostenernos. Es más, cuando se planteó el tema de los salarios, por convenio CALNU paga $ 1.70 la hora cuando, en realidad, debería ser $ 1. Esta cifra corresponde a los agregados que se han hecho a los convenios por concepto de prima por matrimonio, fallecimiento, etcétera. Pero esto no podrá funcionar más si queremos esforzarnos en una transición administrativa que insumirá, por lo menos, dos años para seguir compitiendo únicamente con el 35%.

SEÑOR FERREIRA.- Deseo retomar el tema planteado por el señor Senador Michelini, relacionado con el nivel de protección.

Por lo expuesto, se comprenderá la situación. No deseamos interponernos a acuerdos internacionales que tenga el país, ya que ese no es nuestro objetivo. Nuestro principal problema radica en las bases mínimas de funcionamiento que hoy necesitamos para planificar u ordenarnos nuevamente. Además de nuestras necesidades, lo que está en juego es la tranquilidad de no tener que estar cada seis meses peleando para que no se mueva el nivel de protección. En los últimos siete u ocho años, más que planificar el futuro, hemos tratado de sobrevivir. Esto ha causado un sobrecosto enorme en todos nosotros, y un esfuerzo más allá de lo racional. No es que no queramos trabajar; lo correcto sería dedicar nuestro esfuerzo a planificar y a llevar a la práctica cosas nuevas, a pesar de que, de hecho, las hacemos.

SEÑOR COURIEL.- Los señores representantes de CALNU han realizado una exposición interesante, con mucha información; también han hecho divisiones en el tiempo. A mi juicio, hay dos momentos que marcan la evolución de las empresas de Bella Unión: uno, en el año 1992 y otro, en enero de 1991. Según entendí, lo de 1992 se atribuye al MERCOSUR.

SEÑOR FERREIRA.- No, señor Senador. ¿Cuál es la intención de esta presentación? Todo este proceso de diversificación que fue planificado, pensado y proyectado en Bella Unión –incluso se ideó la forma de repago- sufrió un corte en determinado momento, coincidente con la celebración del MERCOSUR, no por culpa de él.

SEÑOR COURIEL.- Entonces, simplemente, lo ubicó en el tiempo.

SEÑOR FERREIRA.- Exactamente, no se pretendió asignar responsabilidades lo cual, además, no nos corresponde.

SEÑOR COURIEL.- Lo que se ha dicho no surge del acuerdo del MERCOSUR, a tal punto, que después de diez años hay dos rubros que están separados del resto de los productos: la industria automotriz y la del azúcar. En Argentina se sigue protegiendo, al igual que en Brasil donde, además, se continúa subsidiando. Con respecto a este mercado que ustedes denominan "de excedente", debo decir que no conozco ningún país productor de azúcar que la haya desprotegido o dejado de subsidiar. Así Francia y Alemania importan con subsidio, en tanto Estados Unidos le pidió quince años a México para liberalizar la venta del producto. Por su parte, aunque Chile aparece como un país liberal, en el caso del azúcar no actúa de esa manera, del mismo modo que el Sudeste asiático.

De manera que cuando observamos un rubro como el del azúcar, nos preguntamos qué queremos, si competitividad o empleo. Mientras que en todo el mundo el productor de azúcar decidió por empleo, en Uruguay se optó por competitividad. Esta es la realidad concreta de lo que estamos viviendo. Hubo un cambio de política en 1992; se rebajó la protección y se afectó la

producción primaria del azúcar. La devaluación del real en enero de 1999, tuvo múltiples efectos, por ejemplo, la relacionada con Greenfrozen y el azúcar. A esto hay que agregar toda la situación propia de la zona de frontera.

De manera que el gobierno se plantea la necesidad de asegurar la competitividad y, por lo tanto, la reconversión. Seguramente, Uruguay no puede competir en azúcar con Brasil. Entonces, si la tesis es lograr solamente la competitividad, el azúcar va a desaparecer. Según planteó el Gobierno, el tema radica en la competitividad y, por eso, hay que sustituir el azúcar por otros rubros. Cuando preguntamos por estos últimos, ustedes dieron una respuesta muy nítida. Concretamente se indicó que ninguno de los proyectos hoy en marcha, ni por volumen de facturación, ni por número de puestos de trabajo, están en condiciones de sustituir a la industria azucarera. Esta es una respuesta a la política de Gobierno o de los últimos Gobiernos, para no limitarnos a uno solo.

Reitero que la política de Gobierno se ha basado en considerar que el azúcar no es competitivo y, por eso, va a desaparecer en algún momento el 35%. En concreto, con respecto a la chance de los otros rubros, sin el azúcar, ¿no tienen competitividad o rentabilidad? Esto no significa que esté de acuerdo con la política de Gobierno, pero es lo que estamos viviendo en mayo de 2001. Se ha dicho que sin el azúcar no hay posibilidades. Entonces, me pregunto qué pasó con la horticultura, con el vino, es decir, todos los otros rubros. ¿Cuál es la causa por la cual ninguno de estos rubros tendría rentabilidad o competitividad, si no existiese azúcar? De ser así, en los hechos, el Fondo de Reconversión y la ley que se está promoviendo no tendrán ningún efecto en Bella Unión.

SEÑOR CERVINI.- Sin entrar al análisis de políticas de gobierno, quisiera señalar lo siguiente.

Parece fácil pedir competitividad cuando, físicamente, vivimos en Uruguay. Adelanto que seré muy breve. Si bien tenemos las mismas condiciones, no ecogeográficas -porque las poseemos- que Australia, España, Argentina y muchos lugares del mundo donde se produce azúcar, nuestros costos son diferentes. Competitividad no es sólo producir con bajos costos. Esos costos tienen que estar reflejados en los que el país le proporciona al productor.

SEÑOR FERREIRA.- En relación con el planteo del señor Senador Couriel, quisiera especificar dos cosas.

En primer lugar, quisiera aclarar que lo que tratamos de expresar en todo este relato es que entre los años 1992 y 1996 sufrimos un quiebre institucional desde todo punto de vista. Eso derivó que los proyectos, en lugar de seguir su curso natural, siguieran un camino que no era el programado ni el pensado, provocando pérdidas enormes. Entonces, no se trata de asignar responsabilidad, sino de relatar los resultados. A partir de 1996, la situación fue diferente. La situación actual de CALVINOR es otra y está proyectada de otra forma. Se trata de un rubro y una alternativa interesante sobre la que el señor Presidente de la empresa va a hacer algunos comentarios.

En segundo término, deseo ceder la palabra al señor Serra, a fin de que pueda explicar qué es hoy CALVINOR y cómo está proyectada.

SEÑOR SERRA.- Quisiera señalar al señor Senador que las alternativas existen y, a continuación, voy a hablar especialmente sobre CALVINOR, que es lo que me compete. En concreto, me voy a retrotraer hacia lo que fueron los inicios del proyecto. En 1984, se inició el proyecto que fue avalado por el Banco Interamericano de Desarrollo y los técnicos del Poder Ejecutivo que trabajaron en su momento. Fundamentalmente, el proyecto no buscaba el mercado de vinos, sino el de uvas frescas. Para que los señores Senadores tengan una idea, voy a hacer un comentario que hace poco hice en una emisora. Pienso que en países como los nuestros, que son tan dependientes, hacer proyectos de producción e industrialización como los nuestros, a largo plazo, es como jugar al destino. Realmente, muy pocos proyectos en todo el país tienen sus resultados y el nuestro no estuvo ajeno al tema.

En su momento, Viñedos inició este proyecto, que estipulaba que el productor ganaba en la puerta de su establecimiento U$S 1 por la uva de mesa, lo que hoy no se consigue en ningún lado.

En el año 1989, Brasil aplicó una política de fuerte producción de uva en lo que se denomina el Valle de San Francisco y el proyecto quedó absolutamente fuera de enfoque desde el punto de vista de lo que se había pensado inicialmente. En ese momento, se empezó a hablar del tema de los vinos y, como recordarán muchos de los señores Senadores, lo que inició el prestigio de CALVINOR fue el Viejo Solar del Cuareim, es decir, la damajuana que se vendía, ya que ni siquiera se hacían vinos finos. Justamente, las uvas que poníamos en la bodega estaban pensadas para el mercado de uva fresca. Tan es así que hoy tenemos estructuras subutilizadas tal como toda la parte de "packing", cámaras de frío y túneles de viento californiano, que se iban a emplear, básicamente, en lo que se había pensado en su momento. Además, estábamos pensando en hacer algunas otras cosas que hoy estamos intentando llevar adelante con Corporación relacionada con la utilización de ese "packing", que es muy grande y que está pensado para producir 800 toneladas de uva fresca. Cabe acotar que se hicieron dos experiencias hacia el mercado extra región que fueron un desastre, ya que al día de hoy, lamentablemente, todavía no llegamos a tiempo con la uva por los problemas climáticos que tiene el país. En algunos años, realmente tenemos una buena uva de mesa pero, reitero, en función de los problemas climáticos, es imposible llegar a otros mercados con una fruta de buena calidad.

El cambio significó un altísimo costo de reinversión y mucho es parte de lo que CALNU puso luego de haber recibido y empleado la contrapartida que había afectado principalmente al proyecto del BID.

De alguna manera, eso señala lo de atrás, más allá de que también hubieron dificultades desde el punto de vista técnico cuando se trajeron las primeras plantas, oportunidad en la que se pensó que se podía trasladar la experiencia de Mendoza, en Argentina, que también fue un desastre. En ese momento, el vino era fundamentalmente blanco y rosado. No se apuntaba a un mercado de vino tinto, representado hoy por casi el 75% del mercado mundial. Todo eso significó que en el correr del tiempo tuviéramos que ir reestructurando el proyecto: costos sin beneficios.

Según la situación actual, CALVINOR tiene el 26% del mercado nacional de vinos y el primer lugar de venta de vinos finos en el Uruguay. Por nuestra parte, hacemos un proceso de seguimiento de "marketing" cada tres meses para saber dónde estamos posicionados. Joanicó es quien nos sigue más de cerca en el mercado de vinos finos, con un 12% del mercado.

Ahora bien, ¿qué es lo que ocurre? Gracias a que la parte vitícola del país realmente ha ganado un prestigio –y esto es muy nuevo- nosotros nos fuimos dando cuenta que ese prestigio que ya tenía CALVINOR iba a provocar que necesariamente se compitiera con las marcas líderes, tal como la nuestra. Por ser líderes en el mercado nacional, hemos empezado a hacer una estrategia de

"marketing" hacia la región, fundamentalmente, a través de ALIMUR, que es una empresa uruguaya y que en el correr de 2001 cumplirá seis años de instalación. Al día de hoy, está formada por tres socios y cuando la iniciamos tenía cinco. Uno de los socios que se retiró fue INLACSA, es decir, la lactería de Salto, que lo hizo cuando empezó a enviar leche fluida hacia Argentina y el otro fue "La Sibarita", que luego se transformó en una multinacional con capitales extranjeros, a quien no le resultó la venta de los productos congelados de las pastas. Actualmente, los socios son Greenfrozen, es decir, CALAGUA, CALVINOR y FAGIOLI Hermanos, dedicada a la elaboración de productos frescos.

Desde el punto de vista de CALVINOR, el efecto Brasil no nos afectó tanto porque la estrategia comercial fue distinta. Es decir que nosotros, en el mercado brasileño, logramos implantar la marca, estrategia que tenemos inclusive en el mercado externo. Por nuestra parte, jamás entregamos la marca para ser personalizada por nadie. Esto, a veces, nos lleva a perder en algún mercado. En concreto, hemos instalado la marca en el mercado brasileño. Lo que ocurrió es que, a diferencia de Greenfrozen, donde se trabajaba más bien en lo institucional y se perdía en marcas, cuando vino la devaluación, pudieron conseguir ese producto en otro lado y no sucedió lo mismo con el producto CALVINOR. Inmediatamente que eso se produjo, a los tres meses, todas las cadenas de mercados nos permitieron hacer los ajustes en la lista de precios. Por ello, la situación de CALVINOR fue mucho más mitigante que la de Greenfrozen, que demoró muchísimo en recuperarse. Además, aparecieron en el mercado competidores con un precio bastante menor que el de esta empresa.

El mercado brasileño está desarrollado y, para que tengan los señores Senadores una idea de la realidad, podemos señalar que desde 1997 venimos en una gráfica ascendente de ventas y estamos pensando en que aún tenemos un mercado importante al que seguir llegando.

Por otro lado, tenemos el mercado interno, en el que vemos que tenemos un techo porque cada vez hay más calidad y mayor cantidad de vinos. Deberíamos tomar este tema con muchísima preocupación, tanto todas las bodegas nacionales como el Estado. Sé que este último está colaborando por intermedio del INAVI, ya que está tratando de buscar consumidores en el exterior, porque el Uruguay todavía no aparece como un productor de vinos. Actualmente, a través de EMPRETEC, estamos desarrollando mercados como Gran Bretaña, Canadá, México, China y Estados Unidos.

La idea está planteada. El gran tema es que a medida que incorporamos productores en la elaboración primaria, esa calidad de uva que justamente se obtuvo con el programa de reconversión que apunta especialmente a vinos tintos de primera calidad, necesariamente, va a tener que ser volcada hacia un mercado extra región. Para eso, dentro de las estrategias que tiene pensadas la empresa, se busca vender acciones de CALVINOR para que alguien con marca y mercado se pueda coasociar con nosotros y, de esa forma, salir al mercado extra regional, que es donde tenemos mayores dificultades para competir por una cuestión de costos. Es mucho más fácil ir a Brasil que a Europa a trabajar las marcas.

Con respecto a CALVINOR se piensa en seguir desarrollando las viñas, que es una de las condiciones "sine qua non" que se ha propuesto entre Corporación y CALNU para la búsqueda de accionistas, y una ampliación en la bodega que demanda un dinero importante que, en la actualidad, CALVINOR no lo puede hacer ni desde el punto de vista económico ni financiero. En lo que tiene que ver con los puestos de trabajo, hemos elevado un proyecto de ley al Poder Ejecutivo a través del cual, haciendo esa ampliación de viñedos y bodegas, podríamos reasumir alrededor de ochenta puestos.

SEÑOR FERREIRA.- Como complemento de esto, tenemos la parte de horticultura para congelados. Al igual que CALVINOR, son empresas que, de por sí, no cabe ninguna duda que van a funcionar. El tema es que los términos de competitividad en el producto congelado es muy complejo. En ese sentido, la competencia que tiene Greenfrozen está en el área de los productos congelados provenientes de la Comunidad Económica Europea que son subsidiados y entran a nuestros mercados, tanto a Brasil como a Uruguay, con precios con los cuales tenemos que competir pero con reglas de juego muy diferentes. Resumiendo la respuesta a la pregunta del señor Senador Couriel, digo que son dos empresas con futuro interesante. No cabe ninguna duda que tienen una proyección positiva y vale la pena continuarlas y mejorarlas tal como está pensado. Sí es necesario lograr su interdependencia. Por ejemplo, fíjense en los sistemas de riego y cómo CALAGUA abastece de agua a la horticultura y cómo mantiene una estructura si solamente vende 700 hectáreas al año. Esto no quiere decir que las empresas no sean competentes, sino que existe una interdependencia y un desarrollo armónico, de tal manera que si cortamos una parte, se generan problemas muy difíciles de solucionar. Quiero aclarar bien el punto porque a veces es muy difícil separar los aspectos políticos y, por más que digamos que no tiene que ser un tema político, cada vez que expresamos sentimientos, de alguna forma nos estamos metiendo en él. Si comparamos cómo vive un obrero en Brasil y otro en Bella Unión, seguramente veremos la diferencia. Por suerte pudimos pagar los sueldos que perciben nuestros obreros y así hemos logrado una calidad de vida elevada en la zona, pero ahora no los podemos mantener, aunque de ninguna forma vamos a llegar a los niveles de nuestros vecinos. En ese sentido, sería absurdo por nuestra parte pretender sustentar las cosas que tenemos a costa de un sacrificio de esa magnitud. Entonces, nuestro problema es cómo continuar y mantener la armonía para poder vivir.

Antes de venir acá, tuvimos dos reuniones con nuestro sindicato y en un momento el Presidente del sindicato nos dijo: "¿Vamos a pelearnos entre nosotros?" Evidentemente, no podemos hacerlo. Siempre hemos discutido muchos aspectos, pero no podemos llegar al extremo de clavarle un puñal al otro por vivir situaciones excesivamente complejas. Este es el camino que hoy estamos transitando.

¿Cómo hacemos para medir términos de competitividad contra productos que ingresan con subsidios? Es muy difícil que con los recursos que hoy disponemos podamos hablar estrictamente de competitividad.

SEÑOR YEMINI.- La pregunta que formuló el señor Senador tiene que ver con una preocupación constante que tenemos. No soy especialista en agronomía ni economía, pero por la experiencia que poseo, tengo la sensación de que en la actual situación, no podemos ser competitivos en todo lo que estamos haciendo, exceptuando lo que se hace en CALVINOR por las perspectivas de futuro que tiene. Esto no significa que cuando el Gobierno nos plantea que tenemos que arreglarnos con determinada cantidad de dinero y que se va a hacer una reconversión, no lo encaremos, a pesar de que tenemos nuestra preocupación por la imposibilidad de ser competitivos. Asimismo, nos inquieta que nos vuelvan a juzgar por el hecho de que Bella Unión recibió mucho dinero y al día de hoy no tenemos nada. Creemos que no tenemos la culpa de esto.

Por ejemplo, los otros días asistí a una reunión sobre competitividad del tomate y del morrón –otro de los rubros de Bella Unión- realizada en las termas donde se dijo que comparando en términos de pesos con Brasil, si el Estado uruguayo dejara de importar

libremente el tomate, no podríamos ser competitivos. Esto no significa, perdonen la falta de modestia, que no hayamos alcanzado niveles, no sé si mundiales, pero sí regionales, de eficiencia. En esos dos días de trabajo se llegó a la conclusión de que los problemas que tenemos –aunque evidentemente deberíamos mejorar nuestra eficiencia- están en otro lado. No quiero que se entienda esto como algo político. Este es un punto sobre el cual, a veces, nos cuesta hablar, porque se puede interpretar como política.

Podría decir que podríamos transformar en un mes a Greenfrozen, que está exportando a Brasil, en una empresa generadora de dinero. Para ello, lo único que tendríamos que hacer es traer productos congelados subsidiados y cambiarles la bolsita. De esta manera, obtendríamos inmediatamente números en azul. Sin embargo, por nuestra filosofía de vida y por cómo fuimos criados, evidentemente queremos continuar con lo que hemos hecho hasta ahora, es decir, manejarnos en base a cooperativas y mantener la producción nacional. Ese es el objetivo, porque si contratáramos diez personas para cambiar de bolsita los productos y exportarlos, seguramente estas diez personas van a tener ingresos, pero no es el objetivo.

Quiero que quede claro que lo que he dicho no es una expresión del Consejo de Administración de CALNU, sino de Enrique Yemini. A pesar de que creo que en esta situación, dentro de tres o cuatro años, vamos a estar hablando en los mismos términos de hoy, no dejaremos de aceptar el desafío ni de buscar alternativas para nuestra sociedad que depende de las empresas cooperativas.

SEÑOR CASTELLANO.- El señor Yemini me ganó de mano en sus expresiones. Soy Presidente de la Asociación de Plantadores de Caña de Azúcar y quiero dejar bien en claro que hemos levantado la bandera de la producción nacional. Nosotros queremos seguir con la producción y la industria nacional, y con el trabajo en nuestra zona. Pensamos que el instrumento es el sistema cooperativo, porque a través de él se realiza una distribución de la riqueza. Sabemos que no podemos competir con los azúcares que vienen en forma negra hacia la frontera, y esto nos perfora aunque pongamos todo el ejército en la frontera. De todas maneras, queremos seguir produciendo materia prima nacional con producción nacional y, por supuesto, trabajo nacional. Esta es una expresión de deseo que a veces no es bien comprendida, o quizás no la podamos hacer porque parece que choca con la política que, en realidad, no va en ese camino. Sin embargo, nuestra idea es luchar por defender lo que creemos es fundamental para que nuestro país tenga un destino mucho mejor al que tenemos actualmente. No queremos que nuestros muchachos se sigan yendo de la zona; primero recalan en Montevideo o en alguna otra ciudad y, luego, tratan de ir a otros lugares porque no se consigue trabajo.

Quiero expresar, en definitiva, que defendemos nuestro trabajo, nuestra producción, y que seguimos pensando que el sistema cooperativo es la herramienta fundamental para poder lograr los objetivos de distribución de riqueza que queremos para nuestra zona.

SEÑOR FERRERIA.- Quiero trasmitir –aunque no intento cerrar esta hermosa charla- dos o tres conceptos importantes. En primer lugar, deseo decir que esta situación de indefinición que estamos viviendo nos está causando enormes problemas de funcionamiento. Por eso nos parece importante que se acerquen a estas bases para que entre todos logremos avanzar, razón por la cual planteamos al mundo político la comprensión de este tema. Para nosotros son fundamentales las definiciones rápidas y que se dedique el esfuerzo a las cosas que realmente lo necesiten.

En segundo término, quiero indicar que también necesitamos la comprensión de parte de ustedes en dos o tres aspectos puntuales. Me refiero a todo lo que hace a este proceso de inversión que ha venido haciendo Bella Unión y que conllevó a un endeudamiento importante, cuyo repago estaba planificado de una forma determinada y que se vio truncado. Además, esta inversión se realizó junto con el Estado y, al cambiar el marco político o las reglas de juego sobre las cuales se hicieron dichas inversiones y se generaron los endeudamientos, el Estado no nos ha cobrado, pero aquellos han quedado sobre nuestras espaldas, lo cual hace casi inviable la presentación frente al mundo financiero de nuestros balances. Con esto no quiero decir que nos deben borrar el endeudamiento pero, por lo menos, debemos compartirlo. Por ejemplo, tenemos el endeudamiento con el Banco República del ingenio en el que la historia muestra primero la voluntad de pago, expresada en el cumplimiento fiel de los compromisos asumidos, que se vio trunco en determinado momento. Ante un planteo hecho al Banco República, nunca hubo respuesta, pero se siguieron procesando intereses sobre intereses, llegándose a volúmenes de endeudamiento que casi nos hacen inviables. Esto trajo como consecuencia, además, que gente que no conocía esto emitiese opiniones sobre nosotros que nos hirieron, como por ejemplo "nunca pagaron", "nunca hicieron nada" y "todo el dinero que usaron"; realmente, quien no nos conoce y mira los resultados, hoy puede emitir esa opinión. De todas formas, nosotros hemos vivido la situación y nos sentimos muy heridos porque esto está mal expresado. Entonces, lo más importante a rescatar es la comprensión de ustedes y que nos ayuden de alguna forma porque esto no puede continuar.

Insisto en que no estamos pidiendo que se borre la deuda; somos sabedores de la responsabilidad. Acá somos dos porque hasta el año 1992 fuimos socios, más allá de que bruscamente se rompa la sociedad y la responsabilidad quede encima de uno. Si realmente queremos ver el futuro, debemos tratar este tema y no hablar solamente en términos de competitividad. Digo esto porque en cada uno de nuestros balances estamos absorbiendo intereses más intereses y al día de hoy nuestra situación es inviable.

Señor Presidente: quería dejar remarcados estos dos conceptos porque para nosotros son fundamentales. Por supuesto, reiteramos la necesidad de tener un marco de rápidas definiciones en el cual, aun con dificultades, podamos mirar el futuro de otra forma, no con tanta incertidumbre como lo estamos haciendo hoy.

En cuanto al tema del IMESI queremos trasmitir concretamente una cosa. En resumen pensamos que no es problema quién lo maneja; lo que sí es importante es que haya un solo lugar para que cuando haya algo que discutir sepamos a quién acudir. No importa que ese lugar este conformado por diez; lo ideal es que sea un solo lugar.

En cuanto a los volúmenes, esperamos que sean suficientes; de todas maneras pensamos que nos vamos a encontrar con montañas de dificultades. Pero como también somos sabedores de la comprensión de todo el mundo, si en el andar hay que corregir algo, juntos vamos a plantear el tema.

SEÑOR ASTORI.- Voy a comenzar por este último punto.

Lamentablemente, hablamos muy poco sobre el proyecto aunque sí se valoró mucho la experiencia anterior. La iniciativa tal como está formulada no contiene todavía en sus disposiciones la generación de un ámbito que opere, precisamente, como punto de referencia. De todas maneras, quisiera adelantarles que seguramente lo va a tener porque estamos realizando trabajos

preparatorios para que exista ese ámbito en el que estén representados los protagonistas de este proceso, incluyendo lo que podríamos llamar el sector privado. Por tanto, estoy de acuerdo con las últimas palabras del doctor Ferreira y le vuelvo a repetir que estamos trabajando sobre ese punto.

Por otra parte, he visto naturalmente con la necesaria rapidez y generalidad, las cifras que nos han proporcionado, y algunas me han llamado profundamente la atención en un sentido positivo, aunque provienen de una situación bastante dramática. Me refiero a las cifras de Greenfrozen – CALAGUA. En este caso hay una caída vertiginosa de productores que entregan materia prima, ya sea de Bella Unión o de otros lugares, una disminución dramática del personal ocupado en el campo y en la planta pero, sin embargo, el volumen de producción del año 2000 es el máximo histórico. Si estas cifras son correctas –no tengo por qué dudar que lo sean- estamos ante un incremento espectacular de los niveles de productividad. Y si, reitero, estamos ante niveles espectaculares de productividad –invito a los demás señores Senadores a que examinen estas cifras- quiere decir que es posible alcanzar niveles de competitividad mucho mayores a los que hemos tenido en el pasado, al menos en los rubros que aquí estamos considerando. Hay que tomar en cuenta que en el año 2000 estamos hablando de 3:254.000 kilogramos de materia prima congelada –en ella deben estar incluidos tomates, morrones, brócolis, etcétera- con menos de la mitad de los productores con respecto al año 1997. Si no me equivoco, creo que estas cifras son muy auspiciosas y demuestran quizás la potencialidad que hay en relación con el futuro. Simplemente, este es un comentario que no sé si ustedes lo comparten.

Por otro lado, voy a hacer una pregunta para situarme en la realidad de Bella Unión, concebida en su conjunto. Ustedes incluso han presentado aquí un conjunto de experiencias que abarcan a diferentes emprendimientos, como son CALNU, CALVINOR, Viñedos y Bodegas Bella Unión, CALAGUA – Greenfrozen, etcétera. Quisiera saber cómo son actualmente sus relaciones institucionales. Como parte de las medidas de ajuste que ustedes estaban exponiendo, incluyeron la presencia de Directores de CALNU en la Dirección de CALVINOR. Al respecto, me gustaría saber cómo se vinculan institucionalmente estos emprendimientos, cómo son designados sus Directores, qué relación hay entre CALNU y los demás proyectos. Me refiero con esto a la propiedad de activos y al desarrollo de actividades en la distribución de resultados. Hago esta pregunta porque no conozco estos datos.

SEÑOR FERREIRA.- Los aspectos legales de todo este meollo aún están sin resolver. Lamentablemente, hemos sufrido un quiebre en torno a este proceso institucional. Desde el año 1992 hasta la fecha hemos perdido la tranquilidad que teníamos. Cuando hay riesgo de vida, hay que estrechar filas y empezar a tirar para adelante. Sucede lo mismo que en una sociedad: cuando se debe, van todos juntos y cuando sobra plata, se arma el lío. Nosotros, por ahora, estamos en la etapa en que debemos; después van a aparecer los otros problemas. En lo posible, tratamos de hacer equilibradamente las cosas en convivencia. Quizás, a veces los resultados no son los esperados y en algunos casos, cuando las carencias son muy grandes, se provocan roces. Eso es también inevitable.

SEÑOR ASTORI.- Voy a reformular mi pregunta. Aquí estamos hablando de empresas cooperativas. Me gustaría saber si se trata de empresas que son propiedad de los productores y, en caso contrario, quisiera saber quiénes son sus propietarios, quién toma las decisiones, quién designa a los Directores.

SEÑOR FERREIRA.- El proyecto CALAGUA se inicia en la década de los ochenta al igual que el proyecto CALVINOR. En determinado momento, cuando se decide la inversión y el BID presta a CALAGUA los recursos, exige una contrapartida del 20%, que aporta CALNU. En el caso de CALPRICA se trata de un préstamo que le hizo CALNU y que no fue devuelto. En el caso de CALVINOR, CALNU participa con un aporte de inversión en la parte de la bodega. Llegó un momento en que CALVINOR –estamos hablando del año 1987- por todo lo que explicó el compañero Serra, se vio con enormes dificultades, por los cambios de uva fresca a vino, etcétera. Entonces, CALVINOR comienza a tener enormes dificultades económicas y CALNU sale a su salvataje invitando, además, a la Corporación Nacional para el Desarrollo a participar. De esta forma se crea Viñedos y Bodegas Bella Unión S.A., en la cual participan la Corporación, CALNU y CALVINOR. Así nace la nueva firma.

Alrededor del año 1990, CALAGUA comienza a tener dificultades económicas y CALNU aporta dinero en el proyecto, a nivel industrial, y se forma una nueva sociedad anónima entre CALAGUA y CALNU, que es Green Frozen. Entonces, la parte industrial del proyecto CALAGUA quedó en una sociedad anónima que es Green Frozen, mientras que CALAGUA cooperativa sigue con las demás etapas que estaban contenidas en el proyecto original.

En definitiva, en el Directorio de CALVINOR hay dos representantes de CALNU y uno de la Corporación Nacional para el Desarrollo; en el Directorio de Green Frozen, por su parte, hay dos representantes de CALNU y uno de CALAGUA.

SEÑOR SERRA.- En cuanto al tema de fondo –que tiene que ver con la solicitud del 10, del 8, del 6 y del 4- quiero hacer una aclaración que me parece importante. Cuando se habla de cifras, quiero aclarar que ellas están relacionadas con lo que nosotros, en el futuro, podamos vender en el mercado interno, o sea, están netamente ligadas a las políticas del Poder Ejecutivo en cuanto a la contención del contrabando. En el trabajo que hemos traído a los señores Senadores se ve claramente que después de la caída de 1999, en lo que es funda tenemos un 36% menos de ventas, lo cual está directamente vinculado con el tema del contrabando. Cuando se analice el tema, es importante que se considere que las cifras pueden variar sustancialmente.

El otro aspecto importante que hay que resaltar es la celeridad con que hay que resolver el tema del IMESI. El decreto que hoy está vigente nos permite seguir vendiendo a precio pleno en el mercado interno sin que puedan importar azúcar para consumo interno, al haber liberalizado a los industriales –que es algo que se perseguía desde hace mucho tiempo por parte del Poder Ejecutivo, sobre todo, del Ministerio de Industria, Energía y Minería- de forma de permitirles hacer la importación.

Si los señores Senadores analizan en el cuadro que hemos traído, podrán observar el impacto que ocasiona el contrabando en nuestras ventas y la situación que provocó en los industriales, que es totalmente inversa. Digo esto porque los industriales, en términos constantes, crecieron un 32%; tan mal no les fue.

Nosotros tenemos aún la idea de poder seguir negociando con algunos industriales, sobre todo, en cuanto a algunos azúcares especiales.

Por otro lado, cuando se traslada el precio al consumidor –creo que esta fue la pregunta que hizo el señor Senador Couriel- y con él el IMESI, el cliente final lo va a ver reflejado en la góndola del supermercado.

¿Qué ocurre –advierto que es mi opinión, que emito con todo respeto- si esto se demora? Por esa razón pedimos premura en el tratamiento de este asunto. El Senado aprobó tres leyes en 48 horas, en los últimos tiempos, con respecto a Artigas, como las que tienen que ver con el IVA y con el ganado. Entonces, aspiramos a que se realice un esfuerzo por cuanto, si a fin de mes el decreto se ejecuta, tendríamos que bajar el precio, pero si se demoraran 60 días más, el consumidor verá que primero las góndolas caen y al cabo de esos 60 días suben nuevamente. Este sería un hecho totalmente negativo para nosotros.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si el proyecto de ley no ha sido aprobado, el plazo se va a prorrogar seguramente.

SEÑOR SERRA.- Precisamente, esa es una de las aspiraciones que estamos planteando en este momento al Poder Ejecutivo.

SEÑOR ASTORI.- De todas maneras, esto es muy urgente porque, de lo contrario, no puede comenzar a funcionar el nuevo sistema.

SEÑOR SERRA.- Cada mes de demora, significa menos ingresos para el propio Fondo.

SEÑOR FERREIRA.- Simplemente, queremos agradecer a la Comisión por habernos recibido porque, realmente, nos han dedicado un tiempo que excede lo que imaginábamos inicialmente. Además, ponemos a disposición de los señores Senadores todas las informaciones que estimen importantes para el estudio de este tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión agradece su presencia.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 13 y 12 minutos)